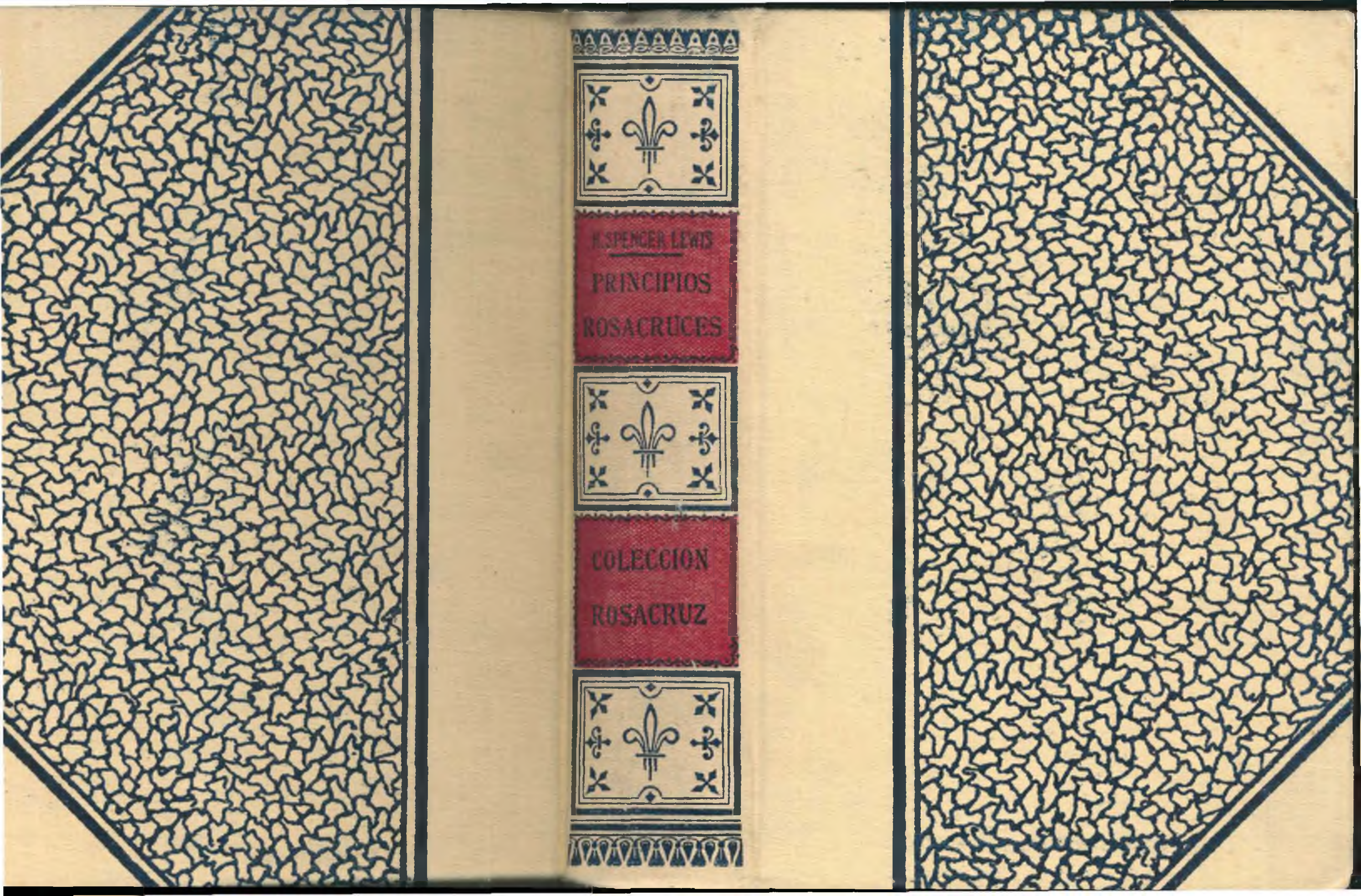
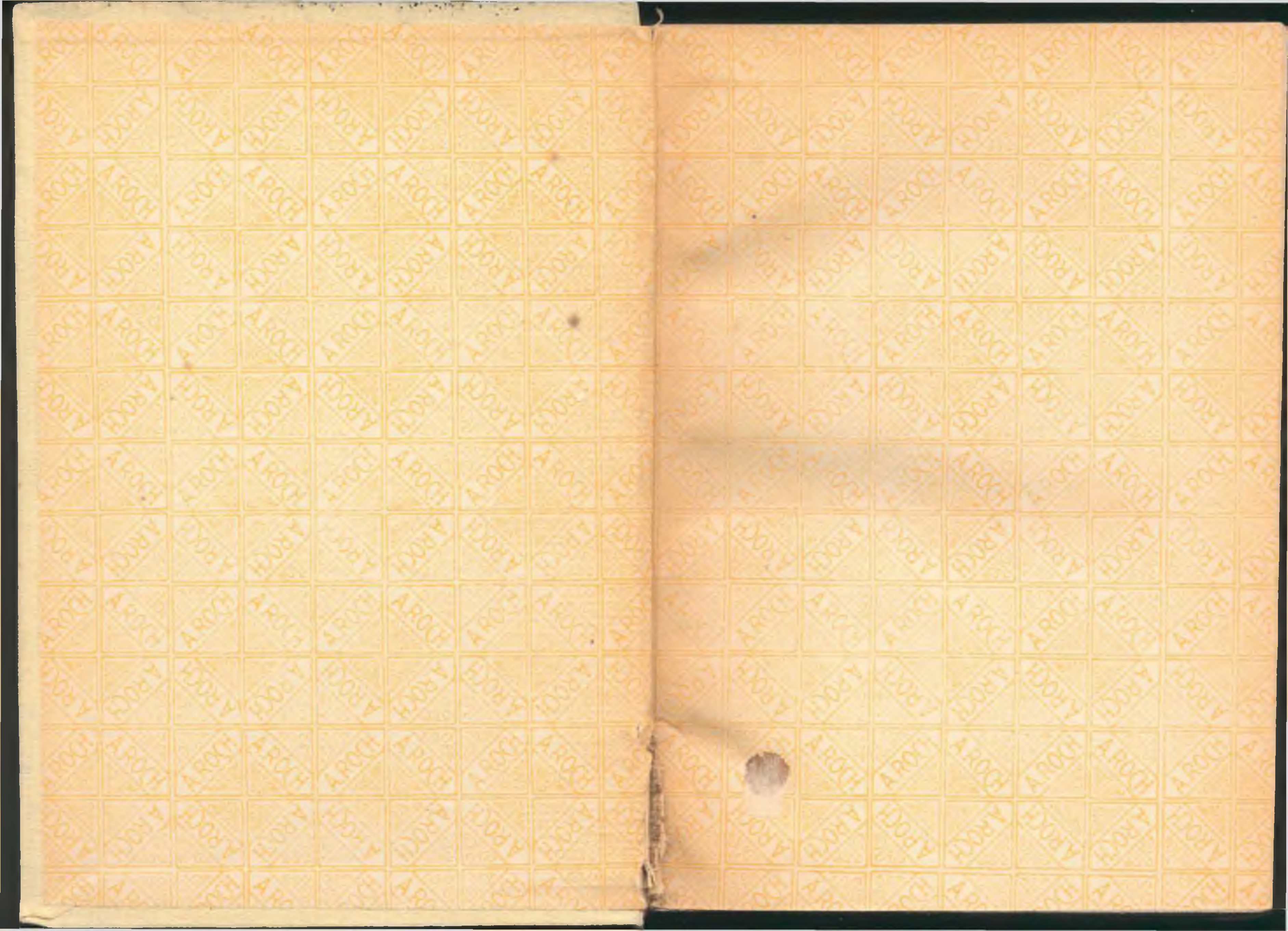

H. SPENCER LEWIS
PRINCIPIOS
ROSACRUCES
COLECCION
ROSACRUZ





PRINCIPIOS ROSACRUCES



EL VERDADERO NOMBRE Y EMBLEMAS DE LA ORDEN INTERNACIONAL ROSACRUZ

PRINCIPIOS ROSACRUCES

PARA EL HOGAR Y LOS NEGOCIOS

POR

H. SPENCER LEWIS

Miembro Rosacruz; Doctor en Filosofía; Imperator de la Orden Rosacruz de Norteamérica; Miembro de la Ashrama Esenia de India, y Delegado en los Estados Unidos del Monasterio de G. W. B. del Tibet

TRADUCCIÓN DEL INGLÉS
POR
FEDERICO CLIMENT TERRER



ANTONIO ROCH. - EDITOR
OFICINAS Y TALLERES: ARAGÓN, 118. - BARCELONA
(ESPAÑA)

IMPRENTA CLARASÓ
Villarroel, 17 - Barcelona

DEDICADO

al estudiante de todas las leyes naturales y espirituales, que recuerde que el Gran Maestro Jesús enseñó las primeras lecciones en el arte de vivir práctica y útilmente entre los hombres.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Pronto después del restablecimiento de la Orden Rosacruz en los Estados Unidos para el presente ciclo, centenares de miembros interesaron del Consejo Supremo especiales instrucciones respecto de la aplicación de los principios rosacruces a los negocios y asuntos de la vida ordinaria.

Las enseñanzas rosacruces, tal como hoy las presenta AMORC en los Estados Unidos y otros países, son una filosofía práctica, *una ciencia de leyes demostrables*. Los rosacruces fueron siempre gente práctica, que se esfuerzan en actuar de acuerdo con las leyes para su propio mejoramiento y el del prójimo, aquí *ahora* en la tierra. Por esto los rosacruces no tienen nada que ver con filosofías especulativas, problemas hipotéticos y fantásticas teorías. Trabajan en sus laboratorios físicoquí-

micos del mundo material y concentran en su intimidad el desenvolvimiento de sus latentes facultades personales.

Según la norma rosacruz de conducta, todos los miembros de la Orden deben procurar por todos los legítimos medios éticos, morales y cósmicos, tener éxito en la vida, gozar de salud y dicha y de las comodidades materiales, así como también de paz y armonía espiritual.

En efecto, los rosacruces han sostenido siempre que para cumplir debidamente la misión de nuestra existencia terrena, y por tanto, para conformarse con la divina voluntad, nadie debe descuidar ni abandonar las obligaciones de su estado, sino afrontarlas, *dominarlas* y hacer un esplendente éxito de su paso por la tierra; porque de esta suerte, añaden los rosacruces, nos pondremos en más íntimo contacto con las universales leyes de la naturaleza y nos armonizaremos más conscientemente con el universal plan de las cosas, que llevando una vida de especulativa abstracción y monaquismo espiritual.

Todos los Maestros de la Gran Logia Blan-

ca han dedicado la mayor parte de su vida terrena a la aplicación de su conocimiento al alivio del dolor, al adelanto de la cultura, a la difusión de la ciencia y al logro de la terrena dicha y prosperidad. Todos han contribuído a estos elementos de nuestra vida, poniéndose en íntimo contacto con los problemas de nuestra existencia y asociándose con quienes se esforzaban en vivir tan ejemplarmente que fuesen una "luz en la tierra". Ninguno perdió jamás el contacto humano, la compañía de sus hermanos terrenos ni la oportunidad de solucionar materialmente los positivos problemas físicos del hombre.

Por lo tanto, es muy natural que los estudiantes de las enseñanzas rosacruces se asimilen esta norma práctica de conducta y busquen ulterior información respecto a cómo resolver sus personales problemas. La Orden Rosacruz así lo esperaba y aun lo predecía, y se ufana de que contra todas las escuelas de filosofías especulativas, abstractas y teóricas, la Orden Rosacruz señala su único y distinto lugar en la conducta humana al satisfacer me-

jor que nadie la más importante y útil demanda de salud, dicha y paz.

Entre los más graves problemas que hoy conturban a las gentes, se cuenta el referente al éxito y prosperidad en los negocios. Sin embargo, no siempre significa el éxito en los negocios el logro de *abundantes riquezas,* aunque esto no sea imposible ni indeseable; ni tampoco consiste el éxito en los negocios en el egoísmo y la avaricia.

La mayoría de los negociantes de hoy día, y especialmente los predispuestos al estudio de las enseñanzas rosacruces, están en su negocio porque gozan en sus actividades, procuran contribuir al progreso del mundo, y desean cumplir sus obligaciones y deberes, llevando a cabo lo que les parece ser su misión en la vida, con suficiente prosperidad para ayudar al prójimo al par que se ayudan a sí mismos. Seguramente que nadie puede verse impulsado por más noble motivo en cualquiera de sus empresas o aspiraciones.

Estas personas merecen tener éxito, porque su éxito y prosperidad en los negocios

favorecerán los negocios en general y darán dicha y paz a los demás. Por esta razón, la Orden Rosacruz cumple con su deber y obligación y se complace en ayudar y guiar a sus miembros, en cuanto le es posible, a que logren éxito en los negocios.

Para realizar prácticamente esta ayuda, fué necesario establecer un "Consultorio de Negocios" de carácter nacional o internacional, servido por quienes estuvieran versados en la aplicación de los principios rosacruces a los negocios, y así ha sido posible ayudar y aconsejar a millares que han atestiguado su creciente éxito y afirman su deuda de gratitud con AMORC.

PRESENTACIÓN DEL AUTOR

Hace algunos años, el Imperator de AMORC en Norteamérica fué elegido por eminentes negociantes de Nueva York y otras ciudades, como consejero en determinadas materias. Su extraordinaria capacidad para darse intuitivamente cuenta de las condiciones y circunstancias, su facilidad para relacionarse mentalmente con los particulares y con el público, y su extraña habilidad para dirigir o idear el feliz éxito de los más complicados y difíciles planes, llamaron la atención de los primates del negocio. No tardó en ser comanditario de varias firmas comerciales e industriales, sin otra recompensa que donativos a favor de la gran obra de AMORC.

A doquiera fuese por asuntos relacionados con la Orden, le solicitaban en consulta los comerciantes e industriales, siendo cosa nota-

ble que el *éxito era grandioso* siempre que el doctor H. Spencer Lewis aprobaba un plan y se llevaba a cabo según sus instrucciones.

Después de haber sido invitado el doctor Lewis a hablar en las reuniones semanales o mensuales de diversas corporaciones de índole económico-social, se le instó a que diera una serie de pláticas semanales a comerciantes e industriales que jamás habían oído hablar de los místicos principios que entraña el "honrado negocio".

Estas pláticas capacitaron a cuantos las oyeron para obtener tan extraordinario éxito en sus personales negocios, que de una a otra ciudad se fueron comunicando los negociantes tan felices resultados.

Centenares de cartas se recibían semanalmente de todas partes de los Estados Unidos solicitando la publicación de las conferencias dadas por el doctor Lewis, y varias revistas técnicas se ofrecieron a insertarlas en serie, y algunos editores ofrecieron crecidas sumas por el exclusivo derecho de publicación.

Sin embargo, el Imperator decidió que el

plan propuesto por el Supremo Secretario estaba más conforme con los ideales de AMORC, de modo que en vez de conceder a un editor el derecho de publicación para que lucrase con la venta de las conferencias, debía publicarlas por su cuenta el "Consultorio de Negocios" de AMORC en un volumen que se vendería a precio módico, destinando los beneficios a las diversas actividades de AMORC.

El presente volumen es el resultado de aquella decisión, aunque las conferencias que dió el doctor Lewis han sido aumentadas, corregidas y ampliadas. No se expone ninguna enseñanza secreta rosacruz, pero se ha aprovechado su aspecto místico, de modo que sirva este libro para los miembros de la Orden y sus amigos.

Conviene advertir al lector que las pocas leyes y principios expuestos en las conferencias contenidas en las siguientes páginas no representan las completas enseñanzas ni la entera obra de AMORC, pues se entresacaron de los centenares de lecciones que sobre muchas otras materias de vital interés da AMORC,

tales como el desenvolvimiento de las facultades latentes, el despertamiento de las aptitudes dormidas, la vigorización de las facultades intuitivas, creadora, terapéutica, armonía cósmica, profecía y otras que capacitan al individuo para dominarse y gozar salud, prosperidad y dicha. Estas instrucciones completas se dan gratuitamente a los miembros de la Orden, pero no pueden publicarse en libros de libre circulación.

CAPÍTULO PRIMERO

LA VERDAD SOBRE LAS AFIRMACIONES

CAPÍTULO PRIMERO

LA VERDAD SOBRE LAS AFIRMACIONES

El difunto psicólogo francés Coue no introdujo nada nuevo en la vulgar tergiversación de los principios psicológicos, cuando ponderó la virtud de su linda afirmación verbal: "Cada día voy mejorando en todos sentidos."

En el mundo occidental no se ha comprendido generalmente bien el valor o utilidad de las afirmaciones que afectan a las condiciones físicas, mentales o materiales del individuo, y lo mismo puede decirse de los fundamentos de la psicología experimental.

Los orientalistas de largo tiempo familiarizados con las místicas leyes de la vida están completamente convencidos de que la mera afirmación de *riqueza* o *salud* no allegará tan

apetitosos bienes de donde no existen. Los verdaderos místicos de todos los países, y especialmente los educados en los principios rosacruces, saben que ciertas afirmaciones en determinadas circunstancias tienen algún valor y su verdadero lugar en el plan de evolución; pero también saben que una afirmación *falsa* o *insincera* no tiene valor y es deprimente.

¿Cómo puede la afirmación: "Estoy en perfecta salud y en completa armonía con Dios" producir efecto alguno en las físicas condiciones de una persona que en el preciso momento de hacer la afirmación está sufriendo acerbos dolores a causa de la enfermedad o de cualquier otra circunstancia?

El dolor, según veremos en otro capítulo, no es algo inexistente, como una condición no aseverada por la naturaleza ni autorizada por Dios. Es obra de Dios y cosa perfectamente natural que el cuerpo enferme o se halle en una anormal condición física o mental. Siempre hay una causa de la existencia del dolor y un motivo de su manifestación. La

causa puede ser antinatural y generalmente es innecesaria; pero el dolor como resultado de la enfermedad es perfectamente lógico, natural y autorizado por Dios. Por lo tanto, afirmar que uno no tiene dolor cuando vivamente lo siente, equivale al instinto de negar lo que no sólo existe lógicamente sino cuya existencia tiene un buen propósito y un motivo que nos servirá y ayudará si de él nos damos cuenta. Por lo tanto, no el dolor, sino su causa se ha de remediar por condición indeseable.

Pero ni la enfermedad ni ninguna condición anormal de cuerpo o mente puede aliviarse por la simple negación de su existencia.

La pobreza y el fracaso en los negocios y asuntos de la vida ordinaria no pueden alterarse por la afirmación de que no existan y de que son cosas imaginarias que se han de borrar de nuestra conciencia y desechar de la mente negando que existan.

Si una persona está endeudada y para solicitar los medios de satisfacer holgadamente sus necesidades afirma: "No estoy endeudado

y tengo a mi disposición todas las riquezas del universo", no hará más que entontecer la conciencia de las condiciones existentes y fascinará la mente objetiva con la falsa pintura de unas imaginarias condiciones, de modo que entre tanto prescindirá el sujeto de todo esfuerzo para remediar convenientemente la situación, en una actitud de autohipnotismo histérico, creído de que todo va bien y no hay necesidad de esforzarse ni siquiera de pensar en otro sentido.

El toxicómano que en la embriaguez, en el sueño o en el estímulo de una loca fantasía quiere olvidar sus preocupaciones, problemas y amarguras del momento, representándose las esplendentes imágenes de riqueza y contento, no es menos víctima de una falsa práctica que quien niega la real existencia de morbosas condiciones y afirma la positiva existencia de imaginarios dones.

Cabe inferir de lo dicho que el místico realmente familiarizado con las leyes de la Naturaleza y la operación de los medios cósmicos, comprende que el dominio sobre sus negocios

y el empleo de su *voluntad* para regular las condiciones deben dirigirse hacia el cambio de las causas de las condiciones, más bien que a negar su manifestación.

El error relativo a las afirmaciones proviene de no comprender acertadamente el concepto místico y oriental de las leyes fundamentales que rigen el estado psíquico de la conciencia humana.

El verdadero místico sabe que es tan erróneo como estéril admitir externa o internamente la existencia de una condición imaginaria. No admitirá que deba continuar sufriendo dolor, enfermedad o pobreza o penuria. Llegará al extremo de negar que estas cosas puedan dominarle. Es completamente positivo en su negación del omnipotente poder que se atribuye a las cosas materiales de la vida terrena para yugular su existencia y restringirle el disfrute de las bendiciones cósmicas.

Pero el místico niega todas estas cosas y las aparta de su vida, no afirmando que la manifestación de ellas no existe, sino afirman-

do que no seguirán siendo lo que parecen ser y las someterá a su voluntad.

Más adelante veremos que así como el dolor es el natural resultado de una causa, así la pobreza y la falta de las cosas necesarias y aun de las superfluas es también resultado de una causa que se ha de remover.

Cuando uno sufre de angustioso dolor de muelas, sería locura enteramente contraria a las leyes naturales y cósmicas afirmar: "No me duelen las muelas y estoy en paz con el universo." Semejante afirmación no alivia el dolor de muelas ni remedia su causa ni influye en nada que con el dolor se relacione ni aduce prueba alguna irrebatible de que el paciente esté en aquel momento en paz con el universo.

El místico práctico que no mora en las nubes de hipótesis y especulaciones basadas en teorías descubiertas por eminentes fundadores de nuevas escuelas de psicología, sabe que ha de dirigir su voluntad y las magníficas fuerzas creadoras de su mente a la inmediata alteración de las condiciones que causaron el dolor de muelas; y, por tanto, suprimir la cau-

sa del dolor, pues resulta evidentemente contrario a la realidad negar su existencia.

El místico así aleccionado cesa y acaba de sufrir y fácilmente demuestra que está "en paz con el universo", que verdaderamente es un "hijo del amor de Dios" al restablecer la armonía en su cuerpo, mediante la eliminación de las causas de enfermedad y sufrimiento.

Quien no disponga de lo necesario para arrostrar una material vicisitud de índole económica o de otra cualquiera, hallará que la afirmación: "No he de preocuparme, porque en mí está la abundante provisión" no le infunde consuelo sino que tan sólo le inhibe y le prohibe toda acción que positivamente pudiera vencer la vicisitud.

En otros capítulos, que son realmente especiales lecciones prácticas de la aplicación de ciertas leyes místicas, quedará explicado el debido uso de las genuinas afirmaciones.

El propósito de esta lección preliminar es desechar de la mente del lector las malas inteligencias y falsos conceptos que pueda tener respecto a las afirmaciones como las explican

los conferenciantes populares, que no suelen estar tan bien informados de las místicas leyes del universo como lo están de las supersticiosas creencias de multitud de gentes que se figuran que unas cuantas lecciones de psicología les van a dar la clave para dominar todos los problemas de la vida.

Por lo tanto, sea lo que sea que el lector haya aprendido respecto de las afirmaciones, debe prescindir de ello si quiere aprovechar las lecciones dadas en el presente volumen. Y si tanto se ha encariñado con el uso de las afirmaciones por su mucha familiaridad con ellas y por su seductora atracción, que no sea capaz de rechazar todo cuanto respecto de ellas haya aprendido, procure al menos encerrarlas interinamente en el arca de su pecho con las demás cosas de este mundo material, hasta familiarizarse con las nuevas ideas contenidas en este libro, y entonces podrá dedicar un domingo lluvioso a sacar de su encierro las antiguas ideas y compararlas con las nuevas, para decidir cuáles han de ser las joyas y ornamentos de su vida. Pero hasta que esté

tan familiarizado con el uso de las nuevas herramientas como lo estaba con el de las antiguas, y hasta que haya dedicado a la comprobación de la eficacia de los nuevos principios tanto tiempo como dedicó a los antiguos en sus desvanecidas esperanzas, no será capaz de juzgar los que mejor le convienen y no se beneficiará si rechaza los que ahora se le ofrecen.

Por lo tanto, ha de examinar con mente abierta estas nuevas ideas y darles ocasión de que muestren su lógico fundamento y su apelación al sentido común, sin miras tendenciosas y prejuicios, y hallará que se ha puesto en contacto con un nuevo mundo de posibilidades y una nueva vida de realidad.

CAPÍTULO II

LO CÓSMICO Y EL HOMBRE

Capítulo II

LO CÓSMICO Y EL HOMBRE

En el mundo occidental hay dos ideas universales asociadas a la aplicación práctica de la psicología y metafísica, y relacionadas con afirmaciones y con conscientes o subconscientes ideas mantenidas por quienes buscan los beneficios de lo Cósmico.

Una de estas ideas es que "el hombre es uno con Dios" o "un hijo de la perfecta manifestación de Dios". La otra idea es que "las abundantes provisiones del Cosmos están a nuestra disposición" o que "míos son los dones de Dios".

Cuando el hombre tiene por creencia fundamental una cualquiera o ambas de dichas ideas, no es extraño que el dolor, el sufrimiento, la enfermedad, los achaques, la po-

breza y la penuria, no sólo le parezcan condiciones esencialmente injustas sino provenientes de algún engaño mental o de la falta de reconocimiento del contacto cósmico o divino.

Si así fuese, bastaría desvanecer el engaño de la mente o reconocer la divina armonía para eliminar el sufrimiento, el dolor y la enfermedad; es decir, que si el dolor y el sufrimiento dimanasen de algún extravío de la mente, y tanto la causa como la manifestación de la enfermedad y el dolor fueran las reacciones de una falsa creencia, sería lógico admitir que la purificación mental y la repetida afirmación de que la enfermedad y el dolor no existen, alterarían las condiciones hasta el punto de librar al hombre de todo sufrimiento.

Pero afortunadamente no es tal el caso. Digo afortunadamente, a pesar de que al parecer sería cosa afortunada que el dolor y el sufrimiento dimanaran de ilusiones mentales, porque entonces fuera facilísimo conservar la salud y curar las enfermedades. Pero es buena fortuna que así no suceda, porque demostraría la dominante superioridad de la

mente sobre la voluntad y sobre las fundamentales y naturales leyes del universo.

Por el contrario, el hombre está siempre e inmediatamente sujeto a las leyes naturales y espirituales, que son leyes de Dios, y no puede alterarlas ni modificarlas ni negarlas ni substraerse a su dominio. ¡Debe obedecerlas!

Pero el hombre tiene voluntad que le confiere el poder y la facultad de utilizar las leyes naturales y espirituales para regir su conducta. Ha de obedecer estas leyes y cooperar con ellas; y aunque también puede contravenirlas, siempre queda afectado por ellas. Por lo tanto, para salvarse de la enfermedad, el dolor, la pobreza y desconsuelo debe cooperar con las leyes naturales y espirituales y aplicarlas a su propio adelanto y perfección en vez de contravenirlas.

La enfermedad, el sufrimiento, la pobreza y el desconsuelo son invariablemente el resultado de la violación de las leyes naturales o espirituales. El paciente o la víctima de las circunstancias no siempre es el mismo que infringió la ley, porque ciertamente "la ley se

manifiesta hasta la tercera y cuarta generación". Pero independientemente de la causa y del infractor de la ley, el paciente o la víctima pueden normalizar las condiciones si aplican en beneficio propio otras leyes naturales y espirituales y actúan en armonía con ellas.

Ciertamente que el hombre es la suprema expresión de la creación de Dios, y que creado a Su espiritual imagen es hijo de Su conciencia y parte de Su propio ser. Por lo tanto, algo más que una mera conclusión lógica es suponer que somos hijos del amor, perfectamente creados, y que en nuestro interior laten las creadoras potencias y la esencial bondad y divinidad de la Conciencia de Dios, esto es, que somos esencialmente divinos.

Sin embargo, esto no basta para evitar que nuestro cuerpo enferme ni para mantenernos continuamente sanos y dichosos, sin tener en cuenta nuestras voluntarias acciones y nuestro modo de vivir y pensar. Puede un artífice construir un perfecto mecanismo, pero si se le da mal empleo, se le descuida o se le estropea, dejará de ser la perfecta obra que era o podía ser.

Es inútil discutir si Dios también creó el mal, la enfermedad, el sufrimiento, el dolor y la pobreza en contraposición al bien, porque lo cierto es que dichos males existen, y lo que debe importarnos en cualquier estudio metafísico u ontológico es la causa de su existencia en nuestro cuerpo, en nuestros asuntos y en nuestro ambiente. Prescindiendo de si Dios creó las tinieblas en contraste con la luz, y la negra noche en oposición al claro día, sabemos que la noche proviene de la ausencia de luz, y también sabemos que la luz disipa las tinieblas, y que todas estas cosas son manifestaciones de las leyes naturales y espirituales. Así nos hemos convencido de que la afirmación en plenas tinieblas de que no hay tales tinieblas, no hará surgir ni el más débil rayo de luz.

Los místicos pueden tener su simbólica interpretación de la luz y su metafísico significado de las tinieblas; pero nunca han materializado estos símbolos y significados hasta

el extremo de afirmar en medio de las tinieblas la existencia de la luz y negar la de las tinieblas. Saben los místicos que la luz es lo único capaz de disipar las tinieblas, que la luz es lo único capaz de afirmar la existencia de la luz.

Tan es así, que el místico práctico, educado en los principios rosacruces, sabe que toda enfermedad y sufrimiento dimanan de la violación de las leyes naturales o de no cooperar con ellas por voluntaria desobediencia a su autoridad.

Volviendo al caso ejemplar del dolor de muelas, podemos decir que proviene de alguna causa existente en la muela, y la causa será una morbosa condición de la muela o de la encía. Esta morbosa condición dimana del quebrantamiento de alguna ley de la naturaleza, y el quebrantamiento de la ley no es metafísico ni místico ni la ilusión mental de haber quebrantado la ley.

Es difícil imaginar lo que nunca se ha experimentado ni realizado. Quien no ha sufrido dolor de muelas no puede imaginar lo

que es ni formarse sintética idea del sufrimiento que ocasiona. Sólo puede concebir el dolor de muelas quien lo haya experimentado.

El hombre puede pensar lo que quiera respecto del dolor de muelas, darle mayor o menor importancia y aun atribuirle el derecho de esclavizar a su víctima; pero no puede crear el dolor de muelas ni negar su existencia, pues resulta de una causa que la mente humana no es capaz de crear ni de suprimir.

Según dijimos en el capítulo anterior, los místicos orientales emplean afirmaciones y el poder de su voluntad para impedir que la mente conceda al dolor y a la causa del dolor indebido poder y autoridad para esclavizarlos. Saben cómo negar la aceptación por parte de la mente de una falsa creencia respecto del poder del dolor para esclavizarlos; pero nunca han prostituído el significado de semejante negación hasta el imbécil extremo de negar la existencia del dolor.

Los rosacruces son místicos prácticos que mantienen firmemente los pies en el suelo durante su existencia terrena, y siempre cons-

cientes de las leyes materiales y espirituales, emplean su voluntad en dirigir las naturales energías creadoras hacia el interior de su cuerpo y por el universo entero, para eliminar la causa del dolor, curando la condición resultante de haber contravenido alguna ley natural.

Según dijimos, tal es el misticismo práctico, razonable y eficaz en todos los aspectos, pues no niega la existencia de Dios y Sus métodos ni magnifica la parte material del hombre para hacerla superior a la parte espiritual de su ser.

La abundante provisión no sólo existe en lo cósmico sino en toda la naturaleza. Dios ha provisto copiosamente para todas las necesidades del hombre. Son los ricos dones que Dios prometió a Sus criaturas y que tan hermosamente ha otorgado en el transcurso de los siglos.

Todo cuanto el hombre necesite puede poseerlo y conservarlo *mientras lo use debidamente.* Si no posee lo que necesita es porque no lo ha atraído ni se ha puesto en armonía

con ello. Si afirma que lo posee sin poseerlo, no lo atraerá ni poseerá; pero aunque por el contrario, le parezca que porque no lo posee no podrá poseerlo, permanecerá incólume la posibilidad de poseerlo si lo gana, lo merece o lo atrae a su conciencia.

Todo cuanto el hombre necesita está en su esencia y potencialidad; pero no puede actualizarlo a causa de infringir o negar alguna ley, lo cual le impide poseer lo que necesita.

Por lo tanto, afirmar que puesto somos perfectas imágenes de Dios no podemos enfermar, sin tener en cuenta cómo vivimos, pensamos y obramos es tan inconsciente como si dijéramos a media noche que nos ilumina el sol, a pesar de que por divina ley no luce a nuestra vista, y afirmáramos que brilla porque decimos que el sol existe y las tinieblas no.

Análogamente, afirmar que porque hay copiosas provisiones para todos y esencialmente cada beneficio de Dios está a nuestra disposición, lo poseemos todo y de nada carecemos, mientras que al propio tiempo estamos objetivamente conscientes de nuestras necesidades,

es lo mismo que propalar una falsedad y figurarse que nuestra situación va a cambiar mágicamente por una fórmula de lo más anticientífico y metafísicamente erróneo que cabe imaginar.

En consecuencia, procuraré demostrar prácticamente cómo puede cada cual atraer y adquirir lo que necesite y que le ofrece su divina perfección y la abundante providencia.

CAPÍTULO III

ALQUIMIA MENTAL

CAPÍTULO III

ALQUIMIA MENTAL

Una de las más populares creencias en el mundo occidental, respecto de la aplicación de los principios psicológicos a los asuntos de la vida diaria, es la llamada "arte de la concentración".

Quienes han escuchado a los conferenciantes que exponen y encomian las ingenuidades de la moderna psicología, se figuran que concentrando la mente en alguna especial necesidad se efectúa tal o cual proceso mágico que materializa lo conveniente para satisfacerla.

Poco importa qué necesidad pueda ser ni cómo ni cuándo hemos de concentrar la mente en ella, pues según los conferenciantes y profesionales de este "arte", hay tantos métodos como instructores.

Una conferenciante famosa por los muchos años que lleva exponiendo sencillas fórmulas de psicología mágica, reconoce francamente que después de examinar durante muchos años su propia fórmula y los informes de sus millares de alumnos de pago, puede garantizar que su método de concentración tiene el ¡65 por 100 de eficiencia! Parece que si el "arte de la concentración" entrañase alguna ley psicológica, metafísica o mística, la norma de garantía habría de ser el ciento por ciento de eficiencia.

Según la citada conferenciante hay un 35 por 100 de fracaso; pero mis propias investigaciones y los informes que he recibido de unas cincuenta mil personas que habían probado los peculiares métodos de concentración expuestos en las asambleas de los "Cincuenta dólares por siete lecciones" celebradas por los instructores ambulantes, han demostrado que el 10 por 100 de las comprobaciones de tales métodos producen resultados que pueden atribuirse a la práctica.

Sin embargo, no cabe negar que hay un

arte de la concentración y que puede emplearse para lograr lo que deseamos o necesitamos. Es un método conocido de los rosacruces, cuya eficiencia puede garantizarse en un ciento por ciento si debidamente se emplea, aunque de esto hablaré más adelante. Por ahora me limito a decir que nada malo hay en la concentración, pero sí lo hay en los métodos preconizados por quienes imbuyen en la mente del público la falsa creencia de que la concentración es un sencillo procedimiento, sin otro requisito que concentrar el deseo en alguna cosa para obtenerla.

Fácilmente se demuestra que de las varias cosas que necesitamos en la vida o vivamente deseamos, son más susceptibles de lograr aquellas en que con mayor continuidad y fervor concentramos el pensamiento y la atención; pero fuera vulgaridad decir que la concentración del deseo en una cosa basta para lograrla. Sin embargo, notable diferencia hay entre concentrar conscientemente el pensamiento en un vivo y noble deseo y mantenerlo en primer término en nuestra conciencia, y

los llamados métodos secretos de concentración en todas las menudencias que aparecen en perspectiva como deseo o necesidad.

No cabe duda de que más probabilidades tenemos de lograr aquello a que dediquemos mayor atención o en que mayormente pensemos. Cuando un deseo, una esperanza, un anhelo nos obsesiona hasta el extremo de anular todo otro atractivo y relega a último término las demás necesidades y deseos, fácilmente propendemos con todos nuestros actos a contribuir a la realización del deseo y hacemos cuanto podemos para realizarlo.

En las conversaciones sostenidas con centenares de individuos que me consultaban en trances graves y apurados, advertí que ninguno de aquellos individuos se había concentrado debidamente en la cosa deseada.

Pondré sobre el particular un típico ejemplo. Un opulento banquero y conspicuo negociante me trajo a su hijo, joven de 24 años, que durante cinco años había estado empleado en la sección de contabilidad y archivo de una de las más importantes Compañías de maderamen del Oeste. El padre hubiese deseado que el hijo se estableciera por cuenta propia en el negocio más de su gusto, pues aunque al colocarlo en la compañía de maderamen pareció satisfecho, tanto el padre como el hijo estaban después inquietos porque no veían ocasiones de adelanto en el negocio del maderamen. Además, el hijo no quería ser banquero ni le interesaba ningún otro negocio, porque anhelaba ser hábil arquitecto con muchos encargos que le deparasen ocasión de construir soberbios edificios y hermosas viviendas. El padre reconoció que el anhelo de su hijo era noble y ofrecía costearle la carrera de arquitecto; pero el hijo rehusó la oferta diciendo que no quería recibir más dinero de su padre, y que ya se abriría él paso en el mundo. Creo que el padre se alegró en su fuero interno de aquella actitud del hijo; pero el problema era éste: ¿Cómo llegaría el joven a ser arquitecto?

Manifestó el joven que durante muchos años había alimentado el deseo de ser arquitecto, que era su esperanza, su sueño, pues

había oído decir que si una persona mantenía durante muchos años vivo un deseo, una esperanza, un anhelo, acabaría por encontrar el camino para llegar a realizarlo. Todavía estaba el joven día tras día deseando vivamente ser arquitecto, sin que hubiese indicio alguno de cumplir su deseo y realizar su sueño.

Le pregunté al joven si había concentrado el pensamiento en aquella aspiración y me respondió entusiasmado que sólo pensaba en aquello noche y día, pues no tenía otro anhelo.

Con hábiles preguntas descubrí que su idea de concentración era muy semejante a la del vagabundo que sentado en el banco del parque mira la mansión del opulento ricacho y desearía estar allí dentro para disfrutar de la buena mesa y de las comodidades del hogar, pero que no va más allá de su insistente deseo. Por supuesto que cada vez que el vagabundo tiene hambre quisiera comer y cada vez que ve a los demás gozando de lujos y comodidades mientras él tirita de frío y se desazona, quisiera disfrutar de los placeres de la vida como otros disfrutan. Mucho se concentra el vagabundo en estos sus deseos cuando mayormente le afligen su miseria y pobreza; pero ¿acaso estos intermitentes deseos ni aun la continuidad de tal deseo constituye el arte de la concentración?

El joven de nuestro caso me refirió que en las oficinas de la Compañía de maderamen donde trabajaba, veía casi diariamente a varios arquitectos que iban allí a documentarse o a discutir sus proyectos con los técnicos de la Compañía. Estaba el joven constantemente en íntimo contacto con arquitectos y contratistas que discutían en su presencia los diversos problemas de arquitectura y edificación.

De sus respuestas colegí que no se había concentrado lo bastante en su anhelo para convertirlo en obsesionante deseo. No había llegado a ser su sueño un tan predominante factor en sus pensamientos y acciones, que le condujera a entablar conversación con los arquitectos para demostrarles que sin necesidad de estudios académicos podía ascender desde su presente posición a la de aprendiz de arquitecto. No le había movido su esperanza a vi-

sitar a los arquitectos en sus casas y oficinas, para observar cómo trabajaban, ni tampoco se le había ocurrido pedirles prestados algunos libros o tratados elementales de arquitectura. Hasta entonces sólo había comunicado su deseo de ser arquitecto a sus padres y a un par de amigos, de suerte que el jefe de la oficina y el delineante de la Compañía ni siquiera sospechaban que el joven anhelase emprender la carrera de arquitecto, y llegar con ello a ser un valioso elemento para la Compañía. ¡En verdad, no había tal concentración!

Mucha diferencia hay entre concentrarse sobre un sueño, un anhelo o una esperanza y concentrarse sobre su realización. Si aquel joven se hubiese concentrado verdaderamente en la realización de su sueño, sin duda pensara, hablara y obrara tocante a la arquitectura a cada momento de su vida. No se apartara del trato de los experimentados arquitectos ni de las oficinas de proyectos, ni de los tratados técnicos ni de las salas de los delineantes. La verdadera concentración en su gran esperanza le hubiera conducido al cabo

de un año al intento de trazar proyectos e indudablemente se pusiera en contacto con quienes le hubiesen ayudado y aconsejado, sin necesidad de que dejase su empleo en la Compañía. Hasta su mismo jefe declaró más tarde que gustoso le hubiera permitido pasar a la sala de dibujo en las horas ociosas para aprender las primeras lecciones prácticas de la originalidad arquitectónica.

Permítaseme poner otro ejemplo. Un joven de diez y nueve años trabajaba en una fotografía donde se ocupaba en los ordinarios menesteres de este arte y ganaba el sueldo convenido entre los de su gremio. Tuvo el joven ocasión de ver algunos cuadros que trajeron al taller para sacar copias fotográficas, y le llamaron la atención por su belleza y singularidad, pues estaban pintados por un nuevo procedimiento que sólo conocían unos cuantos artistas de Nueva York, quienes lo habían aprendido en el extranjero, y eran capaces de imitar las más bellas y atractivas reproducciones de la naturaleza exhibidas en los marcos, con pingües ganancias que les permitían

gozar de todos los placeres y comodidades de la vida. El joven llegó a obsesionarse con el deseo de aprender aquel extraordinario arte y dedicarse a su cultivo. Este deseo nació en él casi espontáneamente al escuchar de labios de su patrono encomios de la rareza, hermosura y lucros de tan fascinadora arte. Pensó en ella el joven durante muchos días y poco a poco llegó a ser su anhelo la predominante obsesión de su conciencia. Empleaba las horas libres en visitar los museos y galerías con el propósito de ver otros ejemplares de aquel arte; pero no tardó en saber que los ejemplares eran muy raros y había abundante demanda de ellos. Mientras paseaba por los parques de la ciudad o iba por las calles de mucho tránsito, inquiría qué bellezas naturales podrían reproducirse por aquel singular procedimiento. En todos los periódicos y revistas vió grabados o leía incidentes a propósito para servir de asunto de reproducción si él poseyera el secreto del procedimiento. Entre tarde y noche acudía a las bibliotecas en busca de algún indicio que le condujera a descubrir el

secreto, y soñaba y hablaba y pensaba continuamente en lo mismo. Sin cesar se ocupaba en todo cuanto le acercara a la realización de su anhelo.

Se iba concentrando verdaderamente en la cosa deseada sin conocer ninguno de los místicos y secretos principios acerca de la concentración; pero no acudió a los vaticinadores de fortuna ni a los que miran por el cristal ni a los quirománticos ni a las echadoras de cartas para preguntarles si realizaría su sueño. No tenía otra idea en su mente ni otra duda en su conciencia, pues su propósito estaba formado como misión de su vida y lo realizaría. Finalmente su viva inquietud le movió a ir a ver al sujeto que había llevado los primeros ejemplares al taller fotográfico, y con el pretexto de hablar de asuntos relacionados con el arte, fué a visitarle en horas en que estaba ocupado en su trabajo. Durante la entrevista con aquel sujeto, nuestro joven registraba con la mirada todo cuanto allí estaba al alcance de su vista, y lo miraba con el vivísimo interés resultante de la verdadera

concentración. Vió marbetes en las botellas, los nombres de los instrumentos, catálogos impresos, y todo lo grabó en la memoria. Después adquirió en las tiendas y fábricas análogos aparatos e ingredientes en la medida de su posibilidad, e hizo experimentos según las breves y casi enigmáticas instrucciones que acompañaban a los objetos comprados, y a consecuencia de la meditación, concentración e inspiración, recibió a manera de rayos de luz que le mostraban intuitivamente cómo había de experimentar y lo que había de hacer. Todo ello dió por resultado unas toscas pinturas de pequeño tamaño, muy lejos de causar admiración, pero obtenidas por un singular procedimiento. Le enseñó el joven algunos ejemplares al sujeto que conocía a fondo el procedimiento, quien quedó tan asombrado del "descubrimiento" que el joven había hecho de las secretas fórmulas de aquella hermética arte, que acaso sin intención o quizá por diplomacia, le dijo que había cometido muchos errores y que su obra no era lo que debía ser. Entonces procedió el joven a efec-

tuar nuevos experimentos que le dieron mejores resultados y al cabo de pocos meses había trazado el joven un procedimiento completamente original con el que obtenía pinturas iguales a las de los eminentes artistas a quienes había copiado. Al cabo del año el éxito de sus esfuerzos le allegó fama y provecho en términos no alcanzados hasta entonces por ningún otro joven y al cabo de otro año vió completamente realizados sus anhelos. Su obra no dejaba nada que enmendar.

Fué el resultado de la concentración; pero no tal como se enseña en "Cincuenta dólares por siete lecciones" ni se aprende en un libro de un dólar de coste, que pretende enseñar a "concentrarse sobre la abundante provisión para las necesidades".

Los rosacruces saben que la verdadera concentración significa tener una idea fija y pensar en ella con exclusión de cualquier otra mientras se efectúa la concentración, y esforzarse en realizar la cosa deseada.

No quiere esto decir que para concentrarse debidamente sea necesario abandonarlo todo

y aislarse en una cueva o en la cumbre de un monte donde sólo le quepa meditar sin hacer nada, pues de este modo frustraría toda posibilidad de cumplimiento.

Tampoco significa que la concentración se haya de efectuar tan sólo cuando la mente esté desocupada y el cuerpo cómodamente arrimado al hogar por las tardes, o cuando nos vayamos a dormir por la noche.

Significa concentración en todos los momentos que nos dejen libres nuestros deberes y obligaciones. Significa la repudiación de todo pensamiento frívolo, la abstención de todo placer, el rechazo de toda tentación y el desdén de todas las cosas subalternas de la vida, para reconcentrar el pensamiento en un solo deseo. Significa tiempo, porque requiere tiempo. Significa esfuerzo, porque requiere mental actividad, no pasividad. Significa acción, porque es incompatible con la relajación y somnolencia de las facultades. Requiere fe y confianza, porque los elementos de duda y recelo frustrarían toda posibilidad de cumplimiento.

Más adelante ampliaremos prácticamente el arte de la genuina concentración.

Sin embargo, uno de los más importantes principios que se han de comprender y aplicar antes de que la concentración tenga eficacia es el de la alquimia mental. Los rosacruces del pasado fueron muy famosos alquimistas; y no sólo se les atribuyó la transmutación de los metales ordinarios en oro, y por tanto, la realización de uno de sus más ardientes propósitos, sino que se ha reconocido que el arte rosacruz, con sus extraordinarias enseñanzas y conocimientos, capacitaba a quien lo poseía para realizar materialmente cuanto concebían y creaban en su imaginación.

Así eran tan hábiles en la alquimia mental como en la física alquimia de los crisoles.

Entre todos los seres, sólo el hombre tiene en su interior los creadores poderes que son parte de la conciencia de Dios. Tiene como don exclusivo el raro privilegio y la singular habilidad de concebir y crear mentalmente lo que necesita plasmar eventualmente en forma material. En este proceso de concebir y crear

mentalmente es el hombre en cierto grado igual a Dios, puesto que privilegio otorgado por Dios al hombre es utilizar los creadores poderes que pusieron en existencia cuanto en el universo existe.

Pero el arte de la creación mental es muy poco comprendido en el mundo de Occidente y su práctica está circunscrita a los adeptos a quienes suele considerarse como los magos blancos de este mundo, o sea los que nada tienen de siniestro ni destructor en su magia, porque el poder que emplean es parte del poder creador de la conciencia de Dios, y su poder creador es incapaz de crear nada maligno ni destructivo.

La mente del hombre atrasado en su evolución puede concebir cosas malas y destructoras, pero no las puede crear mentalmente con el poder que de mística manera materializa las cosas de buena índole creadas en la mente.

Cuando el hombre concibe lo malo y procura plasmarlo en el mundo material debe operar con groseros elementos y relacionarlos de

una manera irracional, ilógica y antinatural para que se manifiesten como mal en el mundo físico.

Pero cuando el hombre concibe lo bueno y constructivo, puede crearlo mentalmente por alquimia mental en armonía con el proceso alquímico del Cosmos, y mediante dicha armonía la cosa creada se manifestará más o menos pronto externamente por virtud del proceso creador existente por medio de su conciencia y de su ser.

Por lo tanto, quien desee la mejora de su ambiente, un buen elemento en sus necesidades o en sus posesiones sólo ha de crear la cosa que necesite, por medio de la concentración y de la visualización mental. Debe hacerlo así hora por hora y día por día, siempre que sus obligaciones se lo permitan, hasta que la cosa concebida y en vías de creación llegue a vibrar vitalmente en su conciencia. Ha de parecerle tan real que sea su realidad omnipresente y tan efectiva en su existencia que modifique y regule, rija, dirija e influya en sus pensamientos, acciones y conducta.

Esta mental creación pronto deja de parecer una cosa exclusiva de la mente. Al cerrar los ojos se ve con toda claridad y cuando la mente está reposada se apodera aquella mental creación de todo nuestro ser. Está siempre presente en su forma, tamaño, color, peso y fuerza, independientemente de su índole, como el feto en el seno de la madre, dispuesto a manifestarse en el mundo material.

De esta manera concibió Dios todas las cosas antes de crearlas. Todas las cosas materializadas en la tierra, beneficiosas para el hombre y que satisfacen sus esenciales necesidades, fueron creadas alquímicamente en lo Cósmico antes de proyectar su existencia en forma material en el plano terrestre. Por lo tanto, el hombre debe escuchar y seguir el ejemplo del proceso Cósmico y del plan divino. No puede materializar en este mundo lo que ha concebido sin el conveniente proceso de maduro desenvolvimiento.

En mi experiencia con negociantes, razones sociales, consejos de administración y corporaciones que se habían conducido equivocadamente, y, por tanto, sin buen éxito en asuntos de importancia, encontré que lo que deseaban realizar no estaba de antemano debidamente concebido. Los gérmenes faltos de consistente relación o impotentes por naturaleza o de inarmónica vibración o de mala casta, no pueden coordinarse de modo que engendren perfectamente o vitalicen una idea. También observé que aunque la concepción fuese completa y más o menos perfecta en todos sus requisitos, no había habido el conveniente período de gestación o sea el lógico y natural curso de desenvolvimiento para dar a la idea concebida la vívida y vibrante forma de final expresión.

En verdad, buena fortuna es para el hombre que sus pasajeras concepciones y sus fugaces imágenes mentales no se plasmen para esclavizarlo y transformar el mundo con sus hermafroditas concepciones. Afortunadamente, sólo pueden plasmarse en concreta y material manifestación las ideas que se han elaborado cuidadosamente en el crisol del laboratorio mental de la divina conciencia del hombre.

Pero a causa de la necesidad de este período de gestación en que la idea se desenvuelva y madure convenientemente, el hombre se impacienta y busca más cortos métodos y más fáciles medios de realizar sus sueños y aspiraciones; y entonces fracasa y al fracasar pierde la fe y la confianza e invalida su interno poder creador.

No le es difícil a la mente humana visualizar, imaginar en todos sus pormenores la cosa deseada, por medio de la concentración de las facultades objetivas y la introversión de la voluntad como si en la conciencia humana hubiese un sagrario para la creación y elaboración de todas las cosas deseadas por el hombre. Poco a poco, parte tras parte y elemento tras elemento, la cosa concebida debe colocarse en forma visualizada, y después de añadir cada elemento durante el período de gestación, se la ha de examinar y comprobar para ver si se ha olvidado algo importante en su desenvolvimiento o si no se han ajustado debidamente sus partes y elementos componentes.

De la propia suerte que se construye una pared ladrillo sobre ladrillo, así cada parte de la cosa deseada debe crearse y visualizarse mentalmente hasta que resulte del todo formada en la conciencia de su creador como una cosa positivamente existente en su poder. Tal es la alquimia mental o arte de crear y visualizar mentalmente la cosa deseada, sin olvidar ni prescindir de nada de lo que a esta cosa pertenezca y teniendo siempre presente su utilidad. Es preciso no crear lo que no tenga utilidad práctica en la vida ni beneficie a nadie. Los peligros de su abuso o mal empleo deben considerarse y prevenirse durante el proceso de creación. Deben incluirse los beneficios que pueda allegar al prójimo y se ha de crear de modo que no deje de ser beneficiosa para la humanidad en general, y que no perturbe la paz, la dicha, el contento ni la salud de nadie ni a nadie aflija ni entristezca. Debe desearse con tan poco egoísmo como permita su índole y sin asomo de sentimientos de venganza, cólera, odio, envidia, orgullo o arrogancia. Su desenvolvimiento y gradual reali-

zación en la conciencia de su creador debe infundir continuamente un sentimiento de humildad y modestia, para que al manifestarse en acabada forma, la magnificencia de los poderes creadores del hombre mueva al creador de la cosa deseada y obtenida, a reconocer sus deberes para con Dios y su armonía con el reino de Dios.

Si todo esto se considera y se lleva a efecto en el proceso, cabe la seguridad del éxito en la satisfactoria realización.

CAPÍTULO IV

DOMINIO DEL AUXILIO CÓSMICO

CAPÍTULO IV

DOMINIO DEL AUXILIO CÓSMICO

Sabe el verdadero místico que debe actuar de conformidad con las leyes cósmicas para realizar sus concebidos y realizados planes. Nunca olvida la ley cósmica ni deja de asociarse con lo Cósmico en todos sus planes y deseos.

Pero hay mucha diferencia entre *dominar* y *demandar* el auxilio cósmico.

Es posible dominar y merecer el auxilio cósmico por medio de la valía y sinceridad del individuo y de su lealtad y devoción a los ideales cósmicos; pero la actitud de súplica y demanda excluye toda consideración por parte de lo Cósmico de los anhelos y deseos del demandante.

Sin embargo, leemos en muchas fórmulas

vulgares de psicología experimental y aun en algunos tratados místicos del día, cómo puede el hombre impetrar de lo Cósmico o por medio de lo Cósmico la realización mediata o inmediata de las cosas vivamente deseadas. De semejante idea provienen los millares de fracasos en el intento de lograr concretas manifestaciones del proceso místico.

Antes de exponer los definidos métodos de realizar los anhelos y esperanzas, conviene explicar cómo es posible obtener la cooperación de lo Cósmico y evitar todo tropiezo en contra de los métodos cósmicos de cooperación.

Cuando el hombre busca la cooperación de lo Cósmico en la concreta efectividad de algún plan, supone que lo Cósmico puede auxiliarle, y como quiera que lo Cósmico sabe cómo auxiliar y son ilimitados sus medios y métodos, sería fútil impetrar el auxilio cósmico en los problemas que el hombre ha de resolver. Es natural pensar que nadie impetrará el auxilio de lo Cósmico en cuestiones que el mismo individuo pueda resolver independientemente de

lo Cósmico. Seguramente no impetraremos este auxilio a cada momento del día para llevar a cabo las rutinarias menudencias de la vida ordinaria. Sabemos hasta dónde llegan nuestras posibilidades individuales por virtud de los creadores poderes cósmicos residentes en nuestro interior, y la mayoría de nuestras diarias tareas y circunstanciales problemas se ejecutan y resuelven sin recurrir a lo Cósmico. Esto es precisamente lo que debe ser y lo que Dios y lo Cósmico se propusieron que fuera.

Sólo recurrimos a lo Cósmico cuando nuestros planes tropiezan con obstáculos al parecer insuperables y cuando nuestros esfuerzos e intentos han fracasado y los intentos y esfuerzos de quienes nos rodean son inútiles. El místico sabe que no debe llevar ante lo Cósmico (el Tribunal Supremo de apelación en sentido místico) ningún problema que pueda resolver sin el auxilio cósmico.

No debemos olvidar la antigua sentencia de que con el sudor de nuestro rostro hemos de trabajar y producir las cosas necesarias

para la vida. Quien trabaja diligente y constantemente para obtener con el producto de su trabajo las cosas necesarias para la vida, logra éxito, mientras quien sueña y proyecta y espera que lo Cósmico trabaje por él y para él en el cumplimiento de sus deseos, está condenado al fracaso.

Sin embargo, esta es precisamente la situación en muchos países, y sobre todo en los Estados Unidos a causa de las erróneas enseñanzas divulgadas por los llamados psicólogos experimentales e instructores de la escuela titulada: Nuevo Pensamiento.

Según dijimos, se ha de recabar el auxilio cósmico cuando el individuo sea incapaz de afrontar una situación superior al alcance de las fuerzas humanas o que entrañe demasiados problemas para que la mente sea capaz de resolverlos.

Por lo tanto, suponiendo que lo Cósmico puede auxiliar con los ilimitados métodos y medios de que dispone, debemos reconocer desde luego que cualquier intento de indicarle a lo Cósmico *cómo* realizar nuestros proyectos y deseos, no sólo denota una imposición en la inteligencia y universal sabiduría de lo Cósmico sino que es una de las más frecuentes y positivas razones de los negativos resultados que tanto abundan.

Para subrayar este punto, conviene exponerlo en otros términos. Puesto que lo Cósmico dispone de ilimitados medios y métodos de llevar a cabo lo que se propone y decide hacer, es incongruente y nocivo para el éxito de los planes, indicar a lo Cósmico los medios de llegar a la solución. Sin embargo, esto es precisamente lo que millares de individuos hacen en sus esfuerzos para obtener la cooperación cósmica, y espero que esta particular lección que expongo, evitará el olvido de los fundamentales principios que entraña.

Pongamos ahora un ejemplo del método erróneo, de mi personal conocimiento, a fin de que este tema quede impreso definitivamente por largo tiempo en la mente. Supongamos que un hombre posee una finca que desea vender al contado para no pagar por más tiempo contribuciones ni primas de se-

guro, y con el importe de la venta marcharse con su familia al Oeste, donde desea establecer un nuevo hogar y obtener una nueva posición para iniciar una nueva vida en mejores condiciones y en más favorable parte del país. Ha empleado todos los métodos conocidos para vender la finca. Ha tratado con agentes y corredores de fincas, ha insertado anuncios en los periódicos y ha hecho gestiones personales. Al cabo de muchos meses logró tratar con unos cuantos posibles compradores, y de los tratos resultó que podía vender la finca a cualquiera de tres personas. La primera estaba dispuesta a pagar al contado el importe de la finca si ganaba un pleito que había de fallar un árbitro que tardaba en dar el laudo. La segunda también estaba dispuesta a pagar al contado el importe de la finca; pero su negocio estaba en manos del depositario judicial, en espera de llegar a un convenio con los acreedores. La tercera es un joven que desea comprar la finca para dedicarse a la agricultura, pero su padre está en Europa y no regresará hasta pasados algunos

meses, y el joven espera recibir por giro cablegráfico el dinero que no se da prisa en llegar.

El propietario de la finca, que necesita venderla al contado para marcharse a vivir al Oeste, cree entonces que ha de impetrar el auxilio de lo Cósmico, y procede a concentrar la mente en lo Cósmico y a visualizar lo que desearía ver realizado. Sigue para ello el sistema expuesto en los modernos tratados de psicología y eleva sus pensamientos a lo Cósmico diciendo: "Necesito vender mi finca para irme al Oeste y comprar una casa y emprender nueva vida; pero sólo me es posible venderla a menos que uno de estos tres compradores disponga de su dinero. Por lo tanto, haced que el árbitro dé un laudo favorable o que se resuelva el concurso de acreedores o que el padre que está en Europa mande el dinero a su hijo."

Hecho esto, el dueño de la finca concentra el pensamiento en el árbitro del litigio y se lo imagina revolviendo documentos legales y dictando un laudo que devuelve al eventual

comprador el dinero necesario para la compra.

Después concentra el pensamiento en el depositario judicial de los bienes embargados al segundo eventual comprador y se lo imagina resolviendo favorablemente el asunto.

En seguida se imagina al padre en Europa leyendo la carta de su hijo y decidiéndose a enviarle el dinero.

Después de emplear media hora en la concentración y la visualización, tiene nuestro hombre la seguridad de haberle explicado claramente a lo Cósmico lo que necesita, y espera día tras día a que se manifieste en realidad, pero nada se manifiesta, y naturalmente quiere saber en dónde está el error.

Vino a consultarme y me dijo cuán vivo era su deseo de vender al contado la finca a uno de los tres posibles compradores para marcharse al Oeste. Tal era el pensamiento dominante en su mente en todas sus concentraciones y en sus súplicas a lo Cósmico. Sin embargo, bien examinado el asunto, resulta evidente que el más vivo deseo de aquel hombre no era vender la finca sino marcharse al Oeste

a renovar su vida. Le convencía de ello diciéndole: "Supongamos que no vendéis la finca, pero que recibís de una firma de California la oferta de trasladaros a aquel país para administrar una de sus fábricas, y os prometen costearos el viaje y proporcionaros cómoda casa. ¿Aceptaríais la oferta?" El hombre respondió inmediatamente: "La aceptaría gozoso porque es lo único que deseo."

Así vemos que el verdadero anhelo de aquel hombre no era precisamente vender la finca; pero desde su limitado, material y terreno punto de vista, le parecía que únicamente vendiendo al contado la finca podría marchar a establecerse en el Oeste. Ni por un momento pensó que lo Cósmico pudiese disponer de otros medios para realizar su deseo. Dicho de otro modo, su deseo era marcharse al Oeste, y después de cavilar y argumentar mucho sobre el caso, decidió que la única solución del problema era la venta al contado de la finca. En el procedimiento de concentración y visualización predominó también esta idea, como si en definitiva no hubiese otro medio de realizar

su proyecto, y en consecuencia procedió a indicar a lo Cósmico que debía aceptar su decisión y llevarla a cabo. Seguramente esto era imponerse a lo Cósmico y al propio tiempo lo peor que podía hacerse para realizar lo esperado.

En otras palabras, el hombre en cuestión apelaba a lo Cósmico para la venta de su finca en vez de recabar de lo Cósmico que le ayudara a marcharse al Oeste para emprender nueva vida. También podemos decir que le manifestaba a lo Cósmico: "Necesito tu ayuda para realizar mis planes; pero entiende bien que ya he decidido cómo se han de llevar a cabo y de qué manera me has de ayudar. Te digo lo que necesito que hagas, y quiero que mis planes se realicen de este modo y no de otro. No necesito que hagas llover dinero del cielo en mi regazo ni tampoco que me lo proporciones por medio de un testamento o de un donativo ni por ningún otro conducto, sino por la venta de mi finca. No quiero que me mandes los billetes de ferrocarril por vía de alguna razón social que gustaría de que yo

fuera al Oeste ni por medio de algún Banco que me ayudara a emprender el viaje. No deseo que el representante de una compañía del Oeste me llamara y me ofreciese costear todos mis gastos, sino que sólo quiero que me proporciones el dinero por medio de la venta de mi finca. No te pido que una razón social me ofrezca una colocación y una casa en el Oeste, sino que quiero ir allá con mi familia y buscar colocación y encontrar por mis propios medios y realizar completamente mi plan con mis propios esfuerzos. No quiero que hagas nada insólito y original en que yo no haya pensado, sino sencillamente que sigas mis instrucciones y así conoceré que es mi socio lo Cósmico."

Dejemos que el sentido común del lector diga si semejante razonamiento y apelación a lo Cósmico son capaces de plasmar los apetecidos resultados. La prueba de mi pugna está en la circunstancia de que en cuanto le hube expuesto a nuestro hombre las limitaciones de que estaba rodeando la solución del problema y la dictatorial actitud que había

asumido hacia lo Cósmico, se fué a su casa, procedió a concentrarse debidamente y se realizaron por completo sus deseos. Se concentró en la siguiente imagen mental: Vióse en camino hacia el Oeste con su mujer, pero no en tren ni en automóvil ni en determinado medio de locomoción. Se imaginó tratando con un grupo de hombres que le ofrecían una buena colocación, y representóse a él y a su mujer entrando en una cómoda casa a propósito para lo que él necesitaba, pero prescindiendo de pormenores. Todo esto visualizaba en su imaginación al concentrarse y apelar a lo Cósmico. Le era de todo punto indiferente si él mismo compraba los billetes o se los procuraba alguien; si se marchaba esta o la otra semana; si iría a tal o cual parte del estado de California ni de qué índole sería la ofrecida colocación. Todos estos pormenores los dejaba a la voluntad de lo Cósmico.

¿Cuál fué el resultado? Uno de sus amigos que había escrito a un conocido del Oeste dándole cuenta de los deseos de aquel hombre, recibió carta manifestándole que se iba a abrir

en el Oeste una nueva fábrica de calzado, y como quiera que nuestro hombre había estado ya al frente de una fábrica de esta clase, se le deparaba la posibilidad de una colocación. El amigo le enseñó la carta recibida, y al punto nuestro hombre escribió directamente a la nueva fábrica de California, y se le ofreció la colocación, con más un anticipo de sueldo para costearse el viaje con su familia. Al cabo de doce días estaba instalado en el tren del Oeste, y tres semanas después de haber llegado allí y tomado posesión de su empleo y de su nueva casa, recibió aviso de una agencia neoyorquina de fincas, diciéndole que una compañía muy importante había ofrecido por la finca un precio mayor de lo que jamás se hubiera podido esperar.

He aquí que nuestro hombre se halló cómoda y dichosamente establecido en su nueva posición en una nueva parte del país, con añadidura de una bonita cantidad que podía colocar a rédito en un Banco en previsión del porvenir. Se habían realizado con creces todos sus sueños y esperanzas sin que ni un sólo

pormenor de la realización hubiese sido tal como lo visualizara en sus primeras demandas de la cooperación de lo Cósmico.

Otro ejemplo: Una viuda buscaba la manera de ganar un sueldo con objeto de que un hijo suyo de catorce años prosiguiera sus estudios y pudiera un día sostener la casa. Antes de impetrar el auxilio de lo Cósmico meditó sobre la mejor manera de realizar sus esperanzas, y después de consultar el caso con otras mujeres, resolvió que lo único que podía hacer para ganar dinero era elaborar flores artificiales y que su hijo las vendiera por la calle o las ofreciese a las tiendas de novedades de la ciudad donde residían. Había tomado esta determinación después de examinarse a sí misma, pues me explicó que como no había recibido educación comercial, no conocía la taquigrafía ni la mecanografía, y como por otra parte tampoco era artista ni música, no le quedaba otro medio de allegarse alguna ganancia. En otras palabras: al cabo de quince o veinte minutos de analizar sus aptitudes, estaba convencida de saber todo

cuanto podía dar de sí, todo lo que le era posible hacer en este mundo para satisfacer sus necesidades o producir alguna cosa útil.

Conviene advertir de paso que este es uno de los más graves errores en que gran número de gentes incurren al tratar de sus personales problemas. Intentan decidir qué posibilidades tienen en este mundo, y se figuran ser jueces de sí mismos más competentes que lo Cósmico o el mismo Dios, hasta el punto de que cualquiera que sea la conclusión a que lleguen respecto de sus aptitudes y limitaciones, la consideran infalible, irrecusable y definitiva. No se les ocurre que puede haber un juez superior y más idóneo o una inteligencia que conozca mejor que nadie lo de que son capaces en la vida. No se percatan de que cada ser humano tiene una misión que cumplir en la vida y que para cumplirla hay varios medios, mejor conocidos de lo Cósmico o de Dios que de nosotros.

En consecuencia, la viuda procedió a concentrarse diariamente durante algunas semanas, impetrando de lo Cósmico el conveniente

auxilio para que su hijo vendiese aquellas flores artificiales que por inexperiencia resultaban de mala calidad y sin atractivo.

El pobre muchacho fué descuidando sus estudios y fatigándose el cuerpo en la venta ambulante de las flores, que era muy escasa; y como quiera que se habian agotado los recursos de la familia y el invierno se echaba encima con amenaza de días de sufrimiento y privaciones, la pobre viuda vino a mí desesperada a exponerme su problema. ¡Quería saber cómo recabar el auxilio de lo Cósmico para vender sus flores! Todo cuanto se le ocurría era *la venta de las flores, y continuamente* se esforzaba en colocarlas.

Al preguntarle que por qué se empeñaba en vender flores artificiales me respondió que por la necesidad en que estaba de ganar dinero. Al preguntarle que para qué quería ganar dinero, respondió que para sostener la casa y que el muchacho prosiguiese sus estudios. Al preguntarle por qué quería sostener la casa y costear los estudios de su hijo, me respondió que porque de esta manera completaría el mu-

chacho su educación, podría entrar en los negocios y ser el apoyo de su vejez.

Así vemos que después de todo el verdadero *problema* de la viuda *no* era la *venta de flores* sino el sostén de la casa y los estudios de su hijo. Sin embargo, no era esta la imagen que había representado ante lo Cósmico ni en la que ella se había concentrado. Desde luego que impetró de lo Cósmico ayuda para el cumplimiento de los vivos deseos de su corazón; pero al propio tiempo le indicó a lo Cósmico que el único medio de lograrlos era la venta de flores artificiales. Puesto que lo Cósmico no aprobó aquel plan, no otorgó su cooperación, ya que disponía de peculiares medios de colmar los deseos de la viuda; pero como ésta *limitaba* la cooperación de lo Cósmico a la venta de flores, no ofreció ninguna otra modalidad de auxilio.

Después de explicarle a esta buena mujer la manera de concentrarse sobre el verdadero deseo de su corazón y de aconsejarle que no pensara en los medios de que se valdría lo Cósmico para resolver su problema, quedó

resuelto al cabo de una semana en los términos siguientes: Otra familia de holgada posición que vivía no muy lejos, empleó a la viuda como ama de llaves, con la condición de que el muchacho sirviera de compañero al hijo único de aquella otra familia. El muchacho prosiguió sus estudios y la madre vivió mucho más cómodamente, sin preocupaciones y haciendo más positiva obra en favor de los dos muchachos y del matrimonio que le había confiado el gobierno de la casa, que la que hubiera hecho por otros con la elaboración y venta de flores. La solución de su problema fué distinta de cualquiera otra que hubiese podido concebir o que alguien le hubiese sugerido.

Estos dos ejemplos darán claro concepto de lo que significo por concentración en el final deseo sin limitar la voluntad de lo Cósmico en los medios de realizarlo.

Conviene observar cuidadosamente el fundamental principio expuesto en esta lección.

CAPÍTULO V

LA CUESTIÓN DEL DINERO

Capítulo V

LA CUESTIÓN DEL DINERO

Los dos más preciados dones que las gentes demandan de lo Cósmico son el dinero y la salud.

Sin embargo, en último análisis descubrimos que en la mayor parte de los casos, los peticionarios no demandan de lo Cósmico precisamente dinero contante y sonante en monedas de oro o plata, sino más bien crédito.

Hay mucha diferencia entre obtener crédito para satisfacer las necesidades de la vida, y la posesión de dinero amonedado con el mismo propósito. También hay considerable diferencia desde el punto de vista Cósmico.

Parece que nadie se ha de figurar que lo Cósmico sea gerente de un Banco con los sótanos repletos de oro, plata, níquel, cobre y

billetes de todo cuño y estampación. Tan sólo una mente infantil fuera capaz de imaginarse a lo Cósmico dispuesto a derramar en manos del pedigüeño monedas y billetes como piedra de granizo. Desde el momento en que reconocemos que lo Cósmico no puede darnos dinero amonedado ni billetes de Banco, sino que debe valerse para ello de conductos terrenos, advertimos que lo Cósmico puede ayudarnos en nuestras necesidades financieras por medios distintos del de proporcionarnos directamente dinero.

Quienes hayan leído el capítulo precedente, comprenderán que en la mayoría de los casos, cuantos buscan o demandan dinero por medio de algún oculto, místico o psíquico proceso, acaso no piden lo que realmente necesitan.

Por ejemplo, puedo yo decidir que necesito un sombrero nuevo y al propio tiempo resolverme a comprarlo por determinado precio, y para ello debo disponer del dinero necesario. En consecuencia, concentro el pensamiento en lo Cósmico a fin de que me proporcione los cinco, siete o diez dólares que me ha de costar

el sombrero, y mi concentración se enfoca en la cantidad que me parece necesaria. La compra y la necesidad del sombrero es una consideración secundaria; pero si yo procediera debidamente, la primera consideración habría de ser el sombrero en sí, prescindiendo de si lo había de comprar al contado o me lo entregarían a crédito o me lo regalarían. Debería satisfacerme con dejar el procedimiento a la voluntad de lo Cósmico, con tal que me proporcionase el sombrero, bien entendido que yo no pudiese ganar el dinero necesario con el sudor de mi frente, como lo Cósmico y toda ley natural requieren de mí.

Sin embargo, hay casos en que la necesidad de dinero o su equivalente en crédito es el deseo predominante, y estos casos requieren del místico tan detenida consideración como cualquier otra necesidad o deseo de legítima naturaleza.

Desde el punto de vista Cósmico, el empleo del dinero tal como hoy se emplea es fundamentalmente injusto, porque es un método establecido por el hombre con el propósito de

adquirir todo lo vendible y burlar la mayor parte de los principios éticos establecidos por lo Cósmico, quien por lo general no simpatiza con el uso del dinero, y siempre procura resolver los problemas sin recurrir a su empleo. Por lo tanto, supondremos que el peticionario de dinero con auxilio de lo Cósmico, habrá llegado a la conclusión de que sólo obtendrá el dinero después de analizar cuidadosamente sus necesidades de modo que sepa con toda seguridad que sólo puede satisfacerlas con dinero efectivo o con el equivalente crédito.

Ahora bien; dos medios hay por los cuales la generalidad de peticionarios esperan recibir el auxilio pecuniario de lo Cósmico. El primero es pedirle que le ayude haciendo que alguien le preste el dinero necesario; y el segundo consiste en que lo reciba por el cobro de un crédito, por herencia, fallo de un pleito, por legado, donación o venta de algún inmueble.

Hemos de considerar separadamente estos casos para exponer los apropiados métodos en que deban utilizarse las leyes místicas o

mentales para obtener los apetecidos resultados.

Cuando alguien nos debe dinero y no podemos cobrarlo por temporánea imposibilidad o por obstinación del deudor, conviene entonces demandar de lo Cósmico con toda rectitud y moralidad que nos preste auxilio para obtener lo que en justicia nos pertenece. Sin embargo, si el deudor tiene alguna poderosa razón para demorar el pago de la deuda, mientras se efectúa la liquidación de cuentas o se ha de hacer una investigación o se han de cumplir ciertas estipulaciones, no espere el acreedor que lo Cósmico le ayude prescindiendo de los intereses del deudor y le fuerce al pago de la deuda.

Se ha comprobado en muchos casos que Fulano debía una factura de mil dólares a Zutano, quien demandaba de lo Cósmico el cobro de la deuda, cuyo pago demoraba Fulano porque su acreedor no había cumplido con las condiciones estipuladas en el contrato de que derivó la deuda.

También puede ocurrir que Zutano se resista a cumplir algún punto previamente con-

venido o que exija el pago de la deuda antes de vencer el plazo estipulado, y en todos estos casos, lo Cósmico no procederá de distinto modo que procedería un juez si conociera las alegaciones de ambas partes.

Lo Cósmico nunca deja de hacer a todos justicia y es imposible que un demandante recurra a lo Cósmico con sus deseos y peticiones, creyendo que podrá prescindir de algunas circunstancias del asunto y obtener sin ulterior investigación e inmediatamente el cumplimiento de sus deseos.

Un poco de reflexión bastará para comprender que si lo Cósmico tiene una poderosa y mística mente universal, ha de atender con la misma solicitud a las razones, demandas y derechos del deudor que a los del acreedor. Así vemos que para impetrar el acreedor el auxilio de lo Cósmico en el cobro de una deuda, ha de tener las manos completamente limpias; pero si la deuda es justa y el deudor no la paga por indiferencia, obstinación o descuido, entonces el acreedor ha de concentrar el pensamiento en lo Cósmico y su paciente petición, insistentemente mantenida, logrará con toda probabilidad el cobro de la deuda.

Más adelante expondré el método de concentración para dicho propósito.

En cuanto al dinero que se espera recibir por la venta de una finca, por la favorable terminación de un pleito, por herencia, legado o donación, también en estos casos el peticionario ha de estar seguro de que recibirá el dinero, y si no lo ha recibido debe de ser por olvido, indecisión o cualquier otra causa que difiera la entrega.

Asimismo ha de recurrir en este caso el peticionario a lo Cósmico con manos limpias, esto es, que no ha de desconfiar de recibir el dinero, que no le ha de entorpecer ninguna traba inmoral y que el dinero que espera cobrar no sea para su egoísta placer a costa del sufrimiento, aflicción y pesadumbre del prójimo, pues en tal caso no le otorgará lo Cósmico su auxilio.

Hay también otros casos en que el peticionario impetra de lo Cósmico el dinero necesario para salir de un grave apuro, sin tener

quien se lo deba ni esperar recibirlo por herencia, legado o donación. En este caso es muy difícil dar consejo o sugestión de ninguna clase, porque el peticionario no espera recibir dinero por ningún conducto ni tampoco tiene el derecho de impetrar de lo Cósmico que establezca súbitamente una situación a propósito para recibir dones que no ha merecido en modo alguno.

En términos generales, la obtención de dinero por medio del auxilio de lo Cósmico se reduce a una sencilla y eficaz modalidad de concentración. Una vez determinado que lo que verdaderamente se necesita es el dinero en efectivo y no la cosa que con el dinero pudiera adquirirse, debe el peticionario fijar la cantidad exacta, la estrictamente necesaria para arrostrar la situación y librarse del apuro, sin pedir nunca más de lo necesario para satisfacer las mediatas e inmediatas necesidades. La cantidad de dinero se ha de visualizar en cifras y no en su forma monetaria, es decir, que no se ha de visualizar en forma de monedas de oro o plata ni en billetes. Por

ejemplo, si se desean mil dólares, ha de concentrar el peticionario su pensamiento en el número 1.000, prescindiendo de si han de ser en oro, plata, billetes, letra, cheque, giro postal, acciones u obligaciones. Por la mañana antes del almuerzo, al mediodía antes de la comida y por la noche antes de la cena, el peticionario debe armonizarse por medio de la quietud y la concentración con la Mente universal y cósmica y mantener al propio tiempo fijo el pensamiento en la necesitada cantidad de dinero.

Al cabo de unos cuantos minutos de permanecer en esta actitud, con los ojos abiertos o cerrados indistintamente, el peticionario debe terminar diciendo: "Esto le pido a lo Cósmico." En seguida emprenderá sus cotidianas obligaciones sin preocuparse de la manera con que lo Cósmico atenderá su petición.

Si así procede durante cuatro o cinco días, indudablemente obtendrá algún resultado positivo. Por otra parte, si los mil dólares en cuestión se los debe alguien al peticionario, ha de concentrar su pensamiento en el deudor

junto con el número 1.000, para que lo Cósmico reciba la impresión de la persona del deudor. Sin embargo, ha de estar el peticionario muy seguro de la justicia de la deuda en el momento de la petición, sin que haya razonable motivo para la demora.

Desde luego que, de conformidad con lo expuesto en el capítulo anterior, no se ha de preocupar el peticionario del modo y hora en que cobrará la deuda.

La concentración del pensamiento en la persona del deudor y en la cantidad adeudada, tres veces diarias durante algunos días, contribuirá indudablemente a que el deudor se resuelva al pago de la deuda.

En el caso de que el dinero se espere de la resolución de algún litigio sobre fincas y hay demora o vacilación o la entorpece el largo expedienteo, debe estar el peticionario seguro de que no hay razón justa para la demora y que tiene derecho a que lo Cósmico le auxilie en la definitiva resolución del asunto.

Se ha observado que en los casos en que un árbitro, un juez o cualquier otra persona

han de decidir si se ha de hacer o no tal o cual cosa o si se ha de fallar en favor de tal o cual persona, si se recurre a lo Cósmico para que dé una solución favorable al peticionario, influirá lo Cósmico en la mente del árbitro, del juez o de quien sea, para moverle a fallar el asunto en favor de la persona que concentre su mente en lo Cósmico en demanda de cooperación.

He conocido personalmente muchos casos en que el fallo del tribunal tardaba meses enteros y a veces años en dictarse a causa de que el juez vacilaba en tomar una definitiva resolución. Sin embargo, unos cuantos días de concentración sobre la persona del juez y sobre la necesidad de un pronto fallo, le movieron a dictarlo en favor de una u otra de ambas partes. En algunos casos, la investigación posterior al fallo, o un interloquio con el juez, demostró que hallándose sosegado durante las horas de la prima noche, tuvo una súbita impresión de que debía fallar el asunto en los términos que más justos le parecieron.

Podemos estar seguros de que cuando lo

Cósmico considera el caso que le proponemos, e impresiona al funcionario que ha de resolverlo, para que lo resuelva a nuestro favor, es porque lo Cósmico sabe que aquella decisión o fallo es justa y exacta; es decir, que lo Cósmico no influirá en el juez o en el árbitro para que falle a nuestro favor porque así se lo pidamos y no se lo pida la parte contraria. Así vemos que si ambas partes interesadas en el asunto recurrieran a lo Cósmico en demanda de favorable solución, lo Cósmico influiría en el juez, en el árbitro o en el amigable componedor, para que fallase en estricta justicia y con absoluta imparcialidad.

En cuanto al préstamo de dinero se han de tomar otros puntos en consideración. No repugna lo Cósmico auxiliar en materia de préstamos, con tal que el motivo del préstamo sea justo, y el que toma prestado haya dado pruebas de honradez y de retornar el dinero recibido en préstamo. También aquí vemos que lo Cósmico no favorecerá ninguna injusticia ni nada que resulte dañoso o nocivo en perjuicio de tercero. Por lo tanto, si alguien intenta

pedir dinero prestado sin verdadera necesidad, o si aún habiéndola no sabe el sujeto de dónde sacará mañana el dinero para reintegrar el préstamo, puede estar seguro de que no le auxiliará lo Cósmico.

Por otra parte, si en anteriores operaciones prestatarias cumplió el peticionario sus compromisos y devolvió puntualmente el dinero recibido a préstamo, puede estar seguro de que lo Cósmico le auxiliará si verdaderamente necesita el préstamo.

No es posible recurrir a lo Cósmico con la vaga esperanza de reintegrar el préstamo ni con la idea de que si al vencer el plazo no se puede reintegrar, volverá a recurrir a lo Cósmico para que le proporcione el dinero requerido por el reintegro, de modo que con la mano izquierda devuelva lo que reciba en la derecha.

Al acudir a lo Cósmico en demanda de auxilio para concertar un préstamo, se supone que el peticionario piensa en alguna persona o entidad capaz de que preste el dinero sin perjudicarse y que se propone proceder con

absoluta sinceridad y buena fe en la operación del préstamo.

Mediante estas condiciones, podrá el peticionario visualizar la cantidad que desea tomar a préstamo y la persona o entidad con quien quiere hacer la operación. Si tres veces al día concentra el pensamiento en esta doble imagen, puede estar seguro del auxilio de lo Cósmico, con tal de que también haya solicitado simultáneamente el préstamo de la persona o entidad que lo ha de conceder.

No se ha de presumir que si el peticionario desea tomar dinero a préstamo de Fulano, no se lo solicite personalmente y proceda a concentrarse en lo Cósmico y le pida que incite a Fulano a que vaya a casa del peticionario a entregarle el dinero. En todos los casos de préstamo, es de rigor que el prestatario acuda desde luego al prestamista en solicitud del préstamo.

El prestatario ha de ser muy franco y sincero y puntualizar con toda exactitud su deseo, pues si se presenta en un Banco o cualquier institución de préstamos o a un presta-

mista particular, pidiendo una cantidad indeterminada, de modo que denote no saber por qué y para qué la necesita, será negativo el resultado. También frustrarán el buen éxito de la operación respecto del prestamista y de lo Cósmico, las respuestas evasivas a las preguntas que se le hagan.

Conviene advertir que las operaciones de préstamos son hoy día un honrado negocio en el que muchos particulares e instituciones se ganan la vida. Los Bancos de los Estados Unidos y de otros países habrían de cesar en el negocio sino prestaran dinero y si por otra parte no lo recibieran en depósito. La verdadera finalidad de un Banco es recibir dinero de los depositarios y emplear este dinero en préstamos, hipotecas y operaciones que reditúen más dinero. Muchos hay deseosos de prestar dinero bajo ciertas condiciones y exigen franqueza y seguridad.

En una conversación con el gerente de un importante establecimiento de crédito de los Estados Unidos me dijo sinceramente que de los muchos millones de dólares que las diver-

sas sucursales prestan cada mes, las tres cuartas partes son préstamos sin otra garantía que el carácter del prestatario. Añadió que el administrador de cada sucursal colige del interrogatorio a que somete al prestatario y del cuestionario que ha de llenar, cuál es su carácter y se le presta el dinero bajo la fianza de su honradez e integridad. Por supuesto, que el prestatario ha de firmar un recibo en toda regla como un medio de protección legal; pero el gerente me dijo que semejantes documentos son papeles mojados cuando se trata con un sujeto de mala fe.

Así es que el prestatario solapado, vacilante, indeciso, que no habla con sinceridad y franqueza y responde evasivamente a las preguntas, ya tiene la negativa en cuanto abre la boca. La voz balbuciente, la mirada oblicua, el pensamiento vago son indicios de insolvencia. Cuando el prestatario declara positiva y terminantemente por qué y para qué necesita el préstamo y promete reintegrarlo en el plazo convenido, encuentra quien le escuche y le conceda el préstamo.

La mayoría de Bancos, instituciones y entidades prestamistas no sólo indagan y se informan del carácter del prestatario, sino que desean conocer la inversión del préstamo, pues de suponer es que nadie prestaría un centavo si supiera que había de servir el dinero prestado para jugarlo a la ruleta o en las apuestas de las carreras o en alguna otra siniestra y viciosa especulación. Tampoco prestaría un Banco dinero en módicas condiciones a quien lo quisiera para comprarse un automóvil de lujo y recreo; pero si demostrara que necesita el automóvil para dar mayor impulso y extensión a su negocio, no le negarían el préstamo.

Todo prestamista vacilaría en entregar su dinero para satisfacer lujos en vez de necesidades. Generalmente se consideran razonables motivos para el préstamo, la adquisición de ropas, alimentos, el pago del alquiler o de la cuenta del médico, la compra de instrumentos del oficio o aparatos de la profesión, la ampliación de un negocio de creciente éxito, el traslado a otro punto que prometa más

lisonjero porvenir, la compra de una finca en favorables condiciones y el coste de los estudios de un muchacho de talento, pero sería locura conceder un préstamo en moderadas condiciones para hacer un viaje de recreo a Egipto, pues demostraría, además, que el prestatario no tiene noción de lo que son los negocios ni conoce el valor del dinero.

Todo prestamista quiere obtener del dinero prestado el interés legal, y a veces algo más. Pocos son los que se aventuran a sacar su dinero del Banco donde les reditúa el cinco por ciento, para prestarlo al seis, pues el uno por ciento de más en los intereses no compensa el riesgo del préstamo ni las molestias de la operación que requiere formalizar los documentos de modo que se determinen exactamente los plazos y el interés que ha de devengar el dinero prestado. Por lo tanto, el prestatario ha de resignarse a pagar algo más del interés legal si quiere encontrar un prestamista en favorable disposición al préstamo.

No por tomar dinero a préstamo se menoscaba en lo más mínimo la integridad personal del prestatario ni desmerece su decoro social ni profesional, porque muchos establecimientos industriales de primer orden y firmas respetables han de recurrir a veces al préstamo para dar mayor incremento a sus negocios o afrontar alguna temporánea contingencia. Lo que menoscaba la integridad y enturbia la reputación es faltar a los compromisos contraídos y no reintegrar el dinero prestado al vencer el plazo; y el mayor impedimento para obtener un préstamo es la viciosa conducta personal y el derroche del dinero cuando se tuvo en mano. El que en tiempos prósperos dilapidó una fortuna en orgías y francachelas, no espere que nadie le preste un centavo en tiempo de penuria. Lo Cósmico toma en consideración todas estas cosas y no deja de advertirlas el hombre sensato. Por lo tanto, al impetrar la cooperación de lo Cósmico hay que tener las manos completamente limpias y se ha de solicitar el préstamo de quien sea, antes de recurrir a lo Cósmico, que ciertamente no dispone de una línea telegráfica especial para comunicar-

se con todos los establecimientos de préstamos del país, y decirles que uno necesita dinero y cualquiera de ellos se lo ha de prestar. Pero lo Cósmico ayudará a quien merezca el préstamo, influyendo en el ánimo del eventual prestamista e inpirándole la idea de que merece el préstamo y se le ha de conceder con la mayor urgencia.

Al tomar dinero en préstamo para emprender un negocio, es necesario asegurarse de que ha de dar beneficiosos resultados o que tiene muchas probabilidades de darlos, pues ni lo Cósmico ni los economistas hacen caso de proyectos fantásticamente especulativos.

Hace años vinieron a consultarme en diversas ocasiones varios individuos con proyectos de aeroplanos tan evidentemente estrafalarios que movían a risa; y sin embargo, esperaban que alguien les prestase millones de dólares para construir lo que sólo era un sueño de su imaginación. Quien no conozca la técnica del aeroplano ni siquiera haya volado una vez en ellos, no tiene derecho a creer que ha ideado algo nuevo acerca de la construcción de aeroplanos y que su idea ha de recibir apoyo financiero. En cambio, quien haya trabajado durante algunos años en un taller de aeronáutica y haya piloteado aeroplanos y la experiencia le haya inspirado la idea de un modelo mejor que los conocidos, cabe la seguridad de que obtendrá el necesario apoyo material para realizarla.

Si a un forjador experto en su oficio se le ocurre abandonarlo y abrir un colmado porque se figura que ha de lucrar más en este negocio, no espere que nadie le preste la cantidad necesaria para establecerse, a no ser alguien a quien no le importe perder dinero ni se preocupe del resultado del negocio. Pero si el sujeto en cuestión ha sido un buen dependiente de colmado y desea establecerse en otro barrio donde sin tanta competencia haya más probabilidades de éxito, no tardará en encontrar quien le ayude económicamente.

Quimérica empresa es la de recuperar los tesoros hundidos en el mar. Indudablemente muchos buques cargados de barras de oro, joyas, telas preciosas y otras riquezas de fa-

bulosa valía naufragaron en parajes cercanos a las costas, y es posible recuperarlas mediante los convenientes trabajos de salvamento. A este efecto se formaron compañías en las que muchos individuos invirtieron su dinero, sin que ninguna de ellas haya logrado resarcirse del coste de los trabajos de recuperación. Quien tenga algún proyecto de tan fantástica índole no espere que ningún capitalista sensato y de sanos principios económicos le auxilie en su quimérica empresa.

Quien desee comprar una heredad con su casita, encontrará ayuda económica si es experto agricultor y no librero, mientras que el librero, el sastre, el relojero, el contable obtendrán el capital necesario para mejorar su negocio con tal que sean honrados, inteligentes y merecedores de confianza. Y lo Cósmico favorecerá sus sinceros propósitos al paso que desdeñe los proyectos ilusorios.

CAPÍTULO VI

ADQUISICIÓN DE LA RIQUEZA

Capítulo VI

ADQUISICIÓN DE LA RIQUEZA

Contento está ciertamente en la vida quien no desea riquezas; pero pocos son los que no tienen este deseo o no lo expresan en alguna forma.

Afortunadamente, no todos graduamos la riqueza en la misma medida, y prescindiendo de lo que poseemos o de lo que disfrutamos, la mayoría de las gentes apetecen abundancia de alguna cosa, y en esta abundancia consiste la riqueza.

Antes de exponer el procedimiento de adquirir riqueza, consideremos qué constituye la riqueza para la generalidad de las gentes. Ocioso es decir que la riqueza, según unos, puede ser una carga para otros; pero hay una cosa material, el dinero, que por común asen-

so consideramos todos como riqueza. Sin embargo, hay una posesión inmaterial, la salud, que también por común asenso consideramos de tanto valor como cualquier modalidad de riqueza.

El poder del dinero en el mundo es hoy, indudablemente, una maldición para quien desconoce su verdadero lugar en el plan de las cosas y no lo mantiene en su lugar.

Si no hubiese dinero en el mundo ni cosa alguna material que representase la riqueza o tuviera un valor convencional, la salud y la libertad serían la verdadera riqueza de todo ser humano.

En el propio plan de las cosas, el hombre debe contribuir con su trabajo a la producción de todo lo necesario para la vida social. En su cotidiana labor, no debe tener otro motivo ni estímulo ni ha de pensar en otra cosa que en ayudar a la realización del constructivo plan de Dios. Debiera comprender que ha de compartir con todos sus prójimos los beneficios de la vida; que del producto de su trabajo no sólo ha de disfrutar él sino también sus hijos

de menor edad, incapaces de trabajar; que sin contribuir al esfuerzo universal y ocupar su lugar en el mundo del trabajo creador, no tiene derecho a disfrutar de los beneficios del universo ni de los goces resultantes del trabajo ajeno.

Esto no es un alegato socialista ni una doctrina política. Es, sencillamente, el místico punto de vista de la vida tal como debiera ser. Pero el hombre está acostumbrado a disfrutar de todos los beneficios de la vida y satisfacer sus necesidades, según él las entiende, por medio de símbolos convencionales que tienen el poder de proporcionarle lo que no ha ganado con su trabajo ni le cuesta ningún esfuerzo. Así vemos que un hombre puede trabajar diligentemente y aun con exceso, para sustentar su vida corporal y satisfacer las más apremiantes necesidades de su familia, mientras que otro sin trabajar, producir ni hacer nada de provecho, llevando una vida ociosa e indolente puede, gracias a una fortuna heredada o a un negocio sucio, comprar con el oro que no extrajo de la mina o con

joyas que no labró, todos los lujos, comodidades y placeres que le permitan ostentar sus pingües riquezas, al paso que otros claman por las cosas que él desecha.

No cabe duda de que quien halla su vida careciente de lo necesario y de lo superfluo y apetece riquezas, es víctima del sistema económico de remunerar el trabajo con dinero o compensar el esfuerzo con símbolos de valor convencional. Si las necesidades y los lujos de la vida no pudieran satisfacerse con dinero, pocos carecerían de lo verdaderamente necesario.

El ocioso, el haragán que no se ve en la precisión de trabajar, no impetra de lo Cósmico ni ruega al Dios de todos los seres que le ayude en la adquisición de la riqueza. Por el contrario, el laborioso, el que perseverantemente trabaja y se gana el pan con el sudor de su frente y la fatiga de su cuerpo, el que por todo medio lícito y honroso y contra al parecer insuperables obstáculos se esfuerza en satisfacer las necesidades de la vida, el que libra difíciles batallas contra la pobreza y la

aflicción sin cejar en sus fatigosos esfuerzos ni perder la confianza y la fe, recurre a lo Cósmico y a las superiores leyes del universo en súplica de auxilio en el logro para sí y su familia, de la dicha, la salud y la satisfacción de sus necesidades. La riqueza que un hombre así pide, la tiene merecida, y sus deseos y peticiones deben obtener respuesta.

Entre las prácticas consideraciones que hemos de hacer sobre este tema, figura la de que la riqueza material no siempre nos proporciona la verdadera riqueza que anhelamos y que muy a menudo asociamos inconscientemente la idea del dinero con la de nuestras necesidades.

Del frecuente trato de gentes hemos inferido que la mayoría de quienes al parecer eran las riquezas su más vivo anhelo, sólo deseaban dinero para obtener con él lo que a su juicio no era posible de otro modo.

En el capítulo anterior traté de demostrar que las peticiones de dinero no denotaban en la mayor parte de los casos el íntimo deseo del peticionario; pero quiero demostrar ahora que

la petición de abundante riqueza puede ser un apropiado procedimiento, y legítimo el deseo de obtenerla.

Entre mis más íntimos consocios en el mundo industrial se cuenta Mr. James Stillwell, magistral financiero, por nadie aventajado en la construcción de ferrocarriles en los Estados Unidos y cuyo poder en Wall Street fué un tiempo tan omnímodo, que su palabra en la asamblea para elegir candidato a la presidencia, influyó en el resultado de la elección. Yo he tenido el gusto de ser el consejero de míster Stillwell en muchos y muy importantes proyectos de negocio. Algunos de ellos quedaron desechados al primer examen, a menudo por mi personal recomendación, mientras que otros se ampliaron y desenvolvieron hasta concretarse en afortunadas empresas nacionales, iniciadas por el esfuerzo personal. Míster Stillwell era hombre de agudas cualidades psíquicas e intelectuales, y me place decir que hace meses publicó en algunas revistas nacionales, artículos recordatorios de sus mentales y psíquicas luchas en negocios de enorme volumen, y los triunfos que había obtenido más de una vez por medio de la aplicación de las místicas leyes que le enseñé en las secretas sesiones que tuvimos durante los años en que fuí su comanditario.

Sin embargo, no creía Stillwell que la verdadera riqueza fuese el dinero gradualmente acumulado en las cámaras acorazadas de Wall Street ni las acciones y obligaciones que poseía en el emporio internacional. Por el contrario, para él la riqueza consistía en el carácter y en el talento. Consideraba que no había en el mundo poder tan eficaz y tan perseverante en el vencimiento de obstáculos como el creador poder de la mente. Todos los días impetraba de la Mente y la Conciencia universal la conservación de la salud y especialmente de sus facultades intelectuales.

Muchas veces, cuando Mr. Stillwell me telefoneaba ya muy entrada la noche para que fuese a su despacho particular de Nueva York, me recibía con un efusivo apretón de manos y sonrisa cordial, diciéndome entusiasmado: "Esta noche soy verdaderamente rico,

porque tengo una feliz idea." Y mientras la discutíamos no podía yo menos de echar de ver que en ella se gozaba y se había encariñado con ella como con un niño mimado, no porque prometiese dar dinero, sino porque era una idea llena de posibilidades y podía visualizarse, madurarse y realizarse al fin en vibrante y magnética demostración de las leyes mentales. No entrañaban las ideas de míster Stillwell un interés egoísta, porque he pasado largas horas discutiendo con él una idea y al fin la hemos comunicado a otra persona para que le diera forma comercial y se aprovechase de ella, pues ni él ni yo teníamos tiempo ni nos interesaba desenvolverla prácticamente como negocio.

Sin embargo, nosotros veíamos en la idea un germen consciente y activo con vida y posibilidad; y a veces comunicaba Stillwell una idea a cualquiera de sus socios, algunos de ellos relacionados con la *Standard Oil Company* o con otras grandes empresas a cuyos gerentes conocíamos y cuyos ingenieros y arquitectos sabían apreciar el valor de la ideas

y tenían verdadero concepto de la riqueza y de su función en la economía social.

Muy rico es hoy día quien tiene una idea viable y una mente creadora capaz de nutrir y visualizar la concebida idea; pero pobre en verdad es el que posee mucho oro, plata y pedrería, y carece de poder creador para aprovecharse de la material riqueza.

Al dirigir una petición a lo Cósmico o emplear el psíquico método de adquisición de la riqueza, cuanto menos piense el peticionario en el oro y la plata como representación de la riqueza, más prontamente atraerá los medios de obtener la verdadera riqueza de la vida.

Quienes se creen privados de lo más necesario para la vida o que les falta la abundancia a cuya posesión alegan derecho, deben ante todo procurar la conservación de la salud, la mayor riqueza y el más positivo bien que tienen a su alcance. La cabal salud y el armónico funcionamiento de las internas facultares en concordancia con el de las externas, es uno de los mayores beneficios que el hombre

puede gozar. Cuando el cuerpo está sano, la mente está alerta y se aguza y da eficacia productiva a los poderes creadores de la Mente divina que por su medio actúan. Entonces puede el hombre vencer los obstáculos que se oponen al logro de sus deseos e influir decisivamente, sin dudas ni vacilaciones, en las mentes ajenas. Entonces es verdaderamente dueño de sí mismo, el capitán de su buque, capaz de desviarlo del hado y del destino, con rumbo a la meta de sus sueños y en candela con el arco iris, pues todo experto navegante sabe conducir su buques a un punto de cualquier horizonte lejano.

Otro preciado beneficio es el de la receptividad. Para recibir es necesario dar. Según damos, así recibimos. Es la ley de las compensaciones. Nadie ha logrado todavía eludir esta ley ni encontró medio de contravenirla o negarla. La mente humana ha de hacerse receptiva a las intuicionales impresiones enviadas por lo Cósmico, y a la quieta y silenciosa voz interna que procura dirigir y guiar al hombre en todos sus actos, pensamientos y

propósitos. Debe el hombre hacerse receptivo a los estímulos de la Mente universal, a los clamores, necesidades, deseos y aspiraciones de la masa general de la humanidad, para escuchar las súplicas del prójimo, conocer las esperanzas de quienes proyectan en el espacio universal sus creadoras ideas y demandan auxilio para realizarlas. La mente receptiva ha de ser capaz de armonizarse con la divina conciencia para poseer la ilimitada sabiduría, el infinito conocimiento y la universal comprensión de las cosas en su plena realidad. Para ser receptivo, debe el hombre dar de sí su fruto y contribuir con su labor para recibir algo en retorno. La vida le dará en colmada medida lo que ponga en ella.

Guárdese el que busca riqueza de concentrarla en el oro, a menos que lo utilice en la adquisición de las cosas apetecibles de la vida simbolizadas en la índole del metal. Guárdese quien quiera ser rico de cifrar su deseo en el dinero que llega a las manos y de ellas se va sin dejar impresión de gozo ni la realización de los sueños que inspiró su llegada.

En el hogar y en los negocios ha de pedir el hombre a lo Cósmico, día y noche y a cada ocasión, la riqueza de la salud, la riqueza del talento, la riqueza de la alegría de vivir, del contento resultante de satisfacerse con las condiciones del ambiente, aunque procurando mejorarlas, la riqueza de la dicha que existe en nuestra vida cuando la descubrimos, la riqueza de la paz que el universo concede a todos los seres, la riqueza de la vida en sí que nos permite conocer quiénes somos y quiénes hemos de ser.

Esta clase de peticiones, seguidas de acción de gracias por lo que ya poseemos, armonizarán diariamente al peticionario con la abundante riqueza del universo, y no tardará en ver aquella opulencia, prosperidad, salud y dicha, aquellas bendiciones materiales y espirituales que libre y copiosamente fluyan en la copa de su vida.

Entonces conoceremos todos en qué consiste la verdadera riqueza, y lo que da a entender el místico cuando procura adquirirla.

CAPÍTULO VII

EN BUSCA DE EMPLEO

Capítulo VII

EN BUSCA DE EMPLEO

No debemos olvidar que no todo el que impetra auxilio en las cosas materiales, desea dinero para emprender un negocio o establecerse por su cuenta ni tampoco pide una cosa material determinada, sino que muchos sólo aspiran a encontrar la oportunidad de prestar sus servicios para ganarse la vida con mayor o menor holgura.

En otras palabras, no todos solicitan grandes sumas de dinero ni apetecen fincas ni anhelan la realización de atrevidos sueños, sino que la mayoría de los que acuden a nuestro despacho, desean encontrar ocupación o mejorar la que ya tienen en el mundo de los negocios.

Desde que la mujer ha entrado en despa-

chos y oficinas, las condiciones son muy diferentes de las que eran hace algunos años. Hubo tiempo en que el empleo de una mujer en un establecimiento comercial o industrial denotaba que el patrono quería obtener servicios a más bajo sueldo que el corriente en un empleado masculino; y así fué que la mayoría de las mujeres empleadas en la industria y el comercio ganaban un salario mucho menor que el correspondiente a un joven de la misma edad y las mismas aptitudes. Esta circunstancia era un obstáculo interpuesto en el camino del hombre apto para desempeñar un buen empleo, pero que necesitaba sueldo suficiente para mantener casa y familia.

La porfía entre hombres y mujeres para obtener empleos en el mundo de los negocios no era muy leal, porque la mujer tenía la ventaja de ofrecer sus servicios a más bajo precio, y de aquí la competencia entre hombres y mujeres sobre la base de la diferencia de sueldo.

Sin embargo, hoy día la generalidad de las mujeres empleadas en el mundo de los negocios, reciben el mismo salario que el hombre, y pocos son los negociantes que escatiman el sueldo correspondiente a un importante empleo, pues atienden a la experiencia y aptitudes del solicitante.

En punto a capacidad, la mujer se está colocando al nivel del hombre en muchos aspectos, por lo que la porfía entre hombres y mujeres en busca de colocación, es asunto de aptitudes y no de salario.

Sé de muchísimos negociantes que francamente declaran que cuando tienen vacante un empleo cuyo desempeño requiere especiales aptitudes, no reparan en el sexo de la persona que lo solicita, y ya de antemano señalan el sueldo que han de dar sin que se les ocurra reducirlo si ocupa la vacante una mujer.

Sé que algunos disentirán de mi opinión, porque se habrán visto suplantados por una mujer en el cargo que ocupaban o porque al solicitar un empleo se habrá ofrecido a desempeñarlo una mujer con menos sueldo. Pero el hombre que tal piense, sepa que está llenando su mente de prejuicios y levantando un grave

obstáculo psíquico contra el éxito en las gestiones para encontrar colocación o mejorar la que ya tiene.

Muchos empleados no aciertan hoy a comprender que el mundo de los negocios necesita hoy eficiencia, que la capacidad es el módulo con que el experto negociante mide la valía de sus empleados.

No me refiero a los negociantes noveles e inexpertos que por vez primera toman empleados a su servicio y pueden figurarse que la mujer prestará a más bajo precio el mismo servicio que el hombre, por lo que preferirán dar colocación a la mujer; pero no tardarán en convencerse de que la eficiencia y capacidad del empleado estará en proporción del sueldo que reciba y que es grave error tomar la diferencia de salarios entre los sexos por base de la selección.

En todos los negocios prósperos, la admisión de nuevos empleados o el ascenso de los ya existentes, se efectúa sobre la base de la experiencia y de la especial capacidad. Y quien desee tener éxito en su carrera comercial debe

abstenerse de buscar colocación en casas de noveles e inexpertos negociantes que no tengan dicha norma para la selección de sus empleados.

Desde luego que la mujer posee ciertas cualidades de que carece el hombre y que el hombre posee indudablemente cualidades de que carece la mujer.

Estamos acostumbrados a creer que las mujeres desempeñan mucho mejor los cargos de secretarias y taquígrafas, así como que son incapaces de desempeñar determinados empleos; pero también se ha demostrado que esta creencia es arbitraria, sin prueba alguna respecto a la capacidad.

Hoy día están ya desvanecidos estos prejuicios y no es raro que la mujer desempeñe en las grandes compañías industriales y en las corporaciones del Estado los altos cargos que parecían reservados exclusivamente a los hombres.

Por lo tanto, es notorio que cuando un hombre o una mujer buscan colocación o tratan de mejorarla, deben desechar la idea de que

la diferencia de sexo ha de influir en la elección, y el solicitante ha de empezar por analizarse mentalmente y ver cuales son sus aptitudes para desempeñar el cargo a que aspiran.

Todas estas consideraciones sirven de preliminar a las ideas que me propongo infundir en la mente de los solicitantes de empleo.

De las conversaciones que he sostenido cada año con centenares de pretendientes a una colocación o deseosos de mejorarla, colegí que por lo general propenden a basar su fracaso en ciertos prejuicios y errores que alimentan en su mente.

El principal prejuicio o falsa idea en este particular es creer que la "recomendación" o la influencia personal de cualquier clase es un importante factor; pero de mi experiencia con muchísimos negociantes de primera categoría he inferido que la única influencia personal que ellos han advertido fué la de que algún empleado en la casa avisará a un amigo que había una vacante.

Por ejemplo, si el gerente de una razón social manifiesta a algún amigo su propósito de

contratar un nuevo secretario o un nuevo encargado de sección, y dicho amigo conoce a alguien con verdaderas aptitudes para desempeñar el nuevo cargo, natural es que se lo recomiende y con toda probabilidad se le confiará el nuevo empleo. En este sentido cabe decir que la recomendación o la influencia personal contribuyen a obtener una colocación. Pero téngase en cuenta que la influencia personal de por sí no vale tampoco en este caso, porque es condición indispensable que el recomendado reúna las cualidades requeridas por el gerente para el desempeño del cargo. Sé positivamente que los directores de establecimientos o sociedades industriales y mercantiles, no admiten a ningún empleado por la sola circunstancia de que algún amigo se lo recomiende; y conozco multitud de casos en que la amistad o el parentesco trataron de recomendar a un aspirante sin las necesarias aptitudes para el desempeño de un alto cargo; pero cuando el gerente o director examinó personalmente al recomendado y del examen resultó que no era lo bastante idóneo, de nada

sirvió la recomendación por valiosa que fuese.

Es natural que todo empleado se crea tan apto como cualquiera de sus compañeros de oficina para desempeñar cargos de superior categoría, por lo que cuando ven que alguno más moderno asciende y a ellos los postergan, se figuran que alguna recomendación personal ha influído en el ascenso; pero esta idea, por lógica que parezca, casi siempre es injusta, y el empleado que no ascendió y achaca su postergación a influencias personales se porta injustamente consigo mismo y con el empleado ascendido.

Cuando atribuímos nuestro fracaso en obtener un empleo de superior categoría a supuestas influencias externas, cerramos la puerta al análisis de nosotros mismos y dejamos de aprender una provechosa lección.

Quien no logra el deseado ascenso, debe convertir aquel fracaso en un escabel para aprovechar una ulterior oportunidad de ascenso, procediendo inmediatamente a indagar por qué ascendieron a otro; y si se examina imparcial y detenidamente descubrirá cómo

puede hacerse apto para un más afortunado intento.

La mayoría de los negociantes de los Estados Unidos ascienden hoy día a sus empleados corriendo la escala desde los inferiores a los superiores empleos, con tal que el empleado haya cumplido perfectamente con su deber en el puesto en que se halla y denote condiciones y aptitudes para desempeñar con la máxima eficacia otro empleo de la categoría inmediatamente superior.

Sin embargo, en muchos negocios hay un límite para este sistema de ascensos. Hay en la escala de promoción un punto a que no puede llegar un empleado por apto que sea y por vacantes que haya de superior categoría. Por lo tanto, cuando un empleado ve que ha llegado al punto que no puede trasponer, y que de fuera de la casa viene alguien a ocupar un alto cargo para cuyo desempeño se cree apto, no debe atribuir a la influencia personal la elección de un extraño a la casa ni ha de creer que lo postergan por inepto, sino que ha de hablar francamente con su jefe para saber si

ya no puede esperar adelanto en aquella casa o si le faltan cualidades para el ascenso.

Lo que mayormente influye en el ánimo de los jefes para ascender a sus empleados es el espíritu de servicio.

El que presta su trabajo y su tiempo en exacta proporción al sueldo que recibe, hallará que a fin de año le dan la exacta equivalencia de su tiempo y trabajo. El que trabaja según contrato o estipulación ocho horas al día, y si ha de trabajar una hora más cobra su importe a razón extraordinaria, no espere ascensos ni aumento de sueldo.

Por el contrario, el empleado que se apresura a hacer pronto y bien la labor asignada a su cargo, con objeto de ayudar al trabajo en otras secciones, se expone a que el jefe crea que no desempeña estrictamente la labor propia de su cargo.

He conocido muchos empleados que ganosos de hacer méritos se entremetían en secciones que no eran la suya, para dar la sensación de que trabajaban mucho; pero al cabo de pocos meses perdieron la colocación, porque

al jefe le pareció que no aplicaban todo su pensamiento y habilidad a la labor asignada a su cargo, y que por tanto la descuidaban o al menos no la mejoraban con sus adicionales esfuerzos.

Es muy natural que los jefes aprecien la laboriosidad de un empleado que hace cuanto puede en el fiel desempeño de su cargo, sin mirar al reloj ni tener cuenta del salario.

He oído decir a muchos empleados que si sus jefes les dieran un tanto por ciento de las utilidades o les dejaran interesar en el negocio, trabajarían con más entusiasmo; pero el punto flaco de este argumento consiste en que si el empleado se figura que con participación en los beneficios trabajaría con mayor interés, debiera haber puesto este interés muchísimo tiempo antes de que los jefes le recompensen con una participación en los beneficios. Si el dueño, gerente, director o jefe de la casa ve que un empleado merece por su laboriosidad y celo algo más que el salario, no dejará de recompensarle debidamente. La prueba ha de partir del empleado, no del jefe.

Otro de los motivos por los cuales suelen perder los empleados y dependientes su colocación o quedar postergados es la deslealtad con la casa en que prestan sus servicios.

Las faltas de asistencia con cualquier pretexto, pero con el propósito de buscar en las horas de trabajo otra colocación, o la busca de recomendaciones para el ascenso, o para obtener empleo en otra casa han sido las principales causas de que los despidieran.

El jefe tiene el derecho de creer en la lealtad de sus empleados y que mientras desempeñan su cargo no piensan en sus personales intereses ni en sus particulares proyectos. Si el jefe se entera de que un empleado está buscando colocación en otra parte, no podrá menos de despedirlo, pues lo considerará desleal, y no ha de consentir que a cualquiera hora lo plante de repente por abandono de destino.

Por esta razón hay muchísimos que a pesar de poseer les requeridas aptitudes no obtienen el solicitado empleo porque de los informes que ellos mismos dan resulta que han estado en varias casas y de todas se marcharon porque no tenían esperanzas de adelanto. Esta confesión le da a entender al jefe que el solicitante no es formal y que si lo toma a su servicio será muy posible que deje abandonado el empleo al cabo de un mes.

Precisamente lo que más molesta y enoja a un patrono es estar cambiando continuamente de dependientes y empleados y viendo caras nuevas y haberles de adiestrar en el desempeño de su cargo.

Por otra parte, muy insensatamente y contra su propio interés procede el empleado que intenta aprovecharse de dicha circunstancia, y pide aumento de salario para seguir en la casa, creyendo que el jefe se lo ha de conceder para no verse en la precisión de buscar nuevo empleado; pero el jefe preferirá la molestia que esto lo ocasione a someterse a la exigencia.

Desde un místico o cósmico punto de vista la lealtad al jefe es la clave del éxito de todo empleado; y ha de ser una lealtad no sólo corporal sino de mente y corazón, una lealtad que no se contraiga a las ocho horas de tra-

bajo diario sino que persista durante las veinticuatro horas del día.

Saben los jefes que un empleado puede por su valía ser de mucha utilidad en una casa competidora; pero si el empleado quiere aprovecharse de esta circunstancia para solicitar empleo en la casa competidora, será desleal con su jefe y consigo mismo. Lo más probable es que su nuevo jefe, al considerar que se marchó de una buena casa, dude de la fidelidad del empleado. Desde el punto de vista cósmico, el inexperto empleado que en semejante cambio piense, se echa encima una pesadumbre kármica que le acarreará disgustos y fracasos durante largo tiempo.

He aquí un ejemplo práctico del karma cósmico en este particular. Un joven recién salido de la Escuela de Comercio solicita colocación en las oficinas de una Compañía. El jefe lo admite y emplea parte de su tiempo y el de otros empleados en enseñarle al novato las costumbres y métodos de la casa en el desempeño de su cargo. El jefe le paga un salario que durante los seis primeros meses es, en el

noventa y nueve por ciento de los casos, superior en un 75 por 100 a la equivalencia de sus servicios, si se tiene en cuenta el tiempo que el jefe y varios empleados ocupan en enseñarle lo que ha de hacer y cómo hacerlo.

El jefe espera que una vez adiestrado el novel dependiente compensará con sus eficaces servicios el exceso de salario que recibió durante los meses de aleccionamiento; pero entonces, el empleado que se figuraba merecer el salario recibido, pide aumento, y el jefe se ve en la alternativa de continuar perdiendo dinero en vez de compensar el ya perdido durante los seis meses de aleccionar al novato, o de tener que buscar otro dependiente. Pero el empleado piensa que como ya sabe su obligación podrá entrar en otra casa con más crecido sueldo, aprovechándose de la experiencia adquirida a costa de la casa que le aleccionó, sin tener en cuenta la gratitud que debe a su aleccionador. Como quiera que le niegan el aumento de salario, se marcha a otra casa.

Los informes cuidadosamente reunidos de

muchísimos empleados que procedieron de esta suerte, demuestran que al cabo del año estaban sin colocación, y si se volvían a colocar era por poco tiempo, de modo que en dos años de rodar por varias casas con intervalos de huelga forzosa, ganaron mucho menos que si hubieran conservado su primera colocación, esperando a fin de año el aumento de salario. Además su continuo cambio de casa les da mala fama en el mundo de los negocios y no tardan en caer en el montón de los fracasados sin esperanza de colocación.

Por lo tanto, al buscar empleo ha de asegurarse el pretendiente de que es apto para desempeñar el cargo y está dispuesto a prestar lealmente sus servicios durante tanto tiempo como convenga para que la casa obtenga de sus servicios un provecho que redunde en mutuo beneficio.

Quien aspire a ascender a un cargo de superior categoría, tendrá más probabilidades de lograr su aspiración si en vez de pensar en el ascenso se aplica esforzadamente al cumplimiento del trabajo entre manos.

Ha de pensar en la mejora de posición fuera de las horas de trabajo, mientras descanse en su casa, y en vez de concentrar el pensamiento en el jefe con necias demandas de que acceda a la solicitud de ascenso, la ha de concentrar en sí mismo para ver si le es posible desempeñar algo mejor su actual cargo al día siguiente o fomentar los intereses de la casa hasta atraer la atención del jefe.

Al impetrar de lo Cósmico o de alguna ley mística el mejoramiento de posición, ha de estar seguro el peticionario de demandar una cosa concreta y definida para cuyo desempeño se considere apto.

Al hablar con el jefe o con el encargado del personal, en el momento de solicitar la colocación, ha de tener presente el solicitante las instrucciones que se dan a los vendedores, pues al fin y al cabo se está vendiendo a sí mismo.

Pero además le ha de decir a quien le contrate, que no le ofrece tan sólo el esfuerzo corporal de las ocho horas diarias de trabajo sino que tambin le ofrece sus facultades men-

tales y cualidades morales, su lealtad, su interés y el grado de eficiencia que de él se pueda esperar.

Con todas estas insinuaciones en la memoria y los consejos dados en los siguientes capítulos, todo empleado puede lograr elevarse con el tiempo a la categoría de jefe.

CAPÍTULO VIII
INFLUENCIAS SUGESTIVAS

Capítulo VIII

INFLUENCIAS SUGESTIVAS

Hay ciertos principios psicológicos que pueden utilizarlos y aplicarlos aun quienes no hayan estudiado psicología ni tengan experiencia de los intrincados principios que entraña.

El uso más concreto de estos principios es su aplicación a las impresiones e influencias sugestivas en las mentes ajenas; y el arte de causar la debida impresión es muy importante para quienes intentan comunicar determinadas ideas. Si alguien trata de vender una mercancía o de venderse a sí mismo, es de todo punto necesario infundir en la mente del eventual comprador el duplicado de la imagen que el vendedor tiene en su propia mente. En realidad, es el arte de la transmisión del pensamiento, pero en vez de efectuarla por el ex-

clusivo medio de la telepatía, se emplean palabras y se aplican otras leyes psicológicas que ya explicaremos.

Para algunos es la cosa más difícil del mundo hablar con otra persona tan impresionante y eficientemente que se le diga cuanto se le debe decir. Muchos creen más conveniente escribir una carta que sostener una conversación y he conocido gran número de comerciantes que efectuaron con positivo éxito por correspondencia todas sus ventas; pero en cuanto se veían cara a cara con un eventual comprador y trataban de decirle verbalmente lo que estaban acostumbrados a expresar en las cartas, se cohibían, vacilaban y producían muy débil impresión.

Seguramente llevan ventaja los capaces de presentar sus proposiciones por escrito en términos insinuantes, y dudo de que valga la pena cambiar de método; pero si no hay más remedio que hablar personalmente con el eventual comprador, cuando el diálogo sea indispensable, conviene aplicar ciertos principios que darán seguros resultados.

Según queda dicho, quien esté vendiendo una cosa o solicite una colocación o pida favores de alguna clase, o vende una cosa material o se está vendiendo a sí mismo. En ambos casos se ha de infundir en la mente del eventual comprador el duplicado de la idea que el comprador tiene en su propia mente.

No es posible enviar un telegrama yendo a la oficina de telégrafos y decirle al empleado que no sabemos qué poner en el texto, ni tampoco es posible transmitir una idea a otra persona si antes no la tenemos muy clara y definida en nuestra mente. Lo que deseemos transmitir al eventual comprador debe estar tan concreto y definido en nuestra mente que no hemos de vacilar un punto en el proceso de transmisión.

Por otra parte, no es posible enviar un telegrama de felicitación con un texto de pésame, ni tampoco es posible enviar a la mente de otra persona una impresión afirmativa de sincero convencimiento, si la actitud mental del transmisor es negativa, insegura y opuesta a la impresión que se desea transmitir.

Dicho de otro modo: no es posible convencer al eventual comprador de la bondad de la mercancía que deseamos vender, si dudamos de su bondad y no estamos convencidos de su valía. Podrá el comprador tratar de mentir con sus labios y dar a sus volubles palabras doble significado; pero no podrá engañar a su mente con la desfiguración de hechos que ya conoce, ni tampoco podrá forjar momentáneamente una falsa imagen congruente con la mendacidad de las palabras.

La mayoría de los negociantes acostumbrados a tratar con vendedores o con quienes van a pedirles favores, beneficios o socorros, son ya tan sensitivos a las vibratorias impresiones de la mente de su interlocutor, que muchos de ellos confiesan que rara vez atienden a lo que les dicen sino a las impresiones mentales que van recibiendo de entre las palabras.

Sé por experiencia personal y por la de muchos negociantes que han discutido conmigo este asunto, que muy a menudo el negociante ya ha llegado a una conclusión respecto de lo que ha de hacer, antes de que su interlocutor haya acabado de hablar; y sucede a veces, que a las pocas palabras del vendedor, ya recibe el negociante la impresión de que todo cuanto dice es ficticio y que trata de engañarle con su charla. En tales circunstancias, el negociante decide inmediatamente que *no* comprará el artículo ofrecido y *no* concederá el favor que se le pide, sin que nada de cuanto después diga el vendedor o el interlocutor le mueva a quebrantar su decisión.

También es verdad el fenómeno contrario, pues a veces, bastan unas pocas palabras del interlocutor para que el negociante le interrumpa diciendo: "Está bien. No me diga usted más. Acepto" o "Concedido" o "Como se pide". Parece que antes de acabar de exponer el interlocutor su proposición, ya hubiere resuelto el negociante en su mente lo que había de hacer.

Otros que presencian fenómenos de esta índole los atribuyen a que el negociante recibe alguna inspiración intuitiva de lo que debe hacer; pero esto no es verdad, sino que recibe de la mente del interlocutor una impresión

decisiva antes de escuchar media docena de palabras.

Los negociantes que están muy ocupados disponen de poco tiempo para largas conversaciones, y si pueden detectar desde luego la impresión de la mente del vendedor, no perderán media hora en prolijas y complicadas explicaciones.

De todo esto se infiere que si alguien intenta hoy vender algo que no tenga positivo valor y en cuya salida no confíe, perderá tiempo y esfuerzo, a menos que vaya a venderlo a un comerciante inculto e inexperto, y aun en tal caso arriesga fracasar porque conviene advertir que la falta de educación y cultura no impide la receptividad de las impresiones mentales.

Los hampones y gente maleante que merodean por las calles, carecen de educación y cultura, pero son sumamente sensitivos a las vibraciones de las auras y las mentes de las personas que pasan por su lado. A equivocarse se expone el vendedor que se figure aprovecharse con ventaja de la ignorancia e

incultura de las gentes para estafarlas, a no ser que ponga cebo a su codicia.

Quien trate de venderse a sí mismo a un eventual comprador, ya sea solicitando un ascenso o una colocación u ofreciendo de algún modo sus servicios, ha de recordar que el concepto que haya formado de sí mismo influirá con mayor eficacia que toda descripción verbal y que las varias cartas de presentación y certificados de buena conducta que pueda exhibir.

Si el pretendiente duda de su aptitud para desempeñar el cargo que solicita o si tiene la más leve incertidumbre acerca de la eficacia de los servicios que ofrece prestar, no espere convencer al negociante con egoístas afirmaciones elegantemente expresadas. Muy poco caso hace el experto negociante de relumbrantes promesas, sino que supone naturalmente que todo el que desea trabajar para él o servirle, se propone hacer cuanto de mejor le quepa, y así nada significa que el solicitante prometa hacer todo cuanto de él dependa. El negociante quiere comprobar la realidad del ofreci-

miento, y si el pretendiente tiene la menor duda acerca de su eficiencia personal, no tardará aquél en denotarla.

Muchos se deshacen en promesas en sus entrevistas con el negociante y resultan tan áridos como el desierto de Sahara cuando llega la ocasión de cumplirlas.

La más alentadora promesa que he oído en mi vida, fué la de la eficacia de un bote de vapor del río Mississipí, que tenía una caldera de 16 pulgadas y un silbato de 22; y al salir del muelle sonó el silbato con tanta estridencia, que consumió todo el vapor y no pudo seguir adelante.

Así, lo primero y principal es tener la debida determinación en la mente, una completa y definida imagen del servicio que se desea prestar o del valor de la mercancía que se trata de vender.

Si se trata de vender mercancías al por mayor, en existencia o en depósito, o bien artículos de comercio, ha de estar el vendedor familiarizado con los géneros que vende, hasta el punto de ser capaz no sólo de responder rápida y concretamente a cualquier pregunta que sobre ellos se le haga, sino que debe cerrar los ojos y visualizar en un momento todo el proceso de fabricación del artículo desde la materia prima hasta el acto de la entrega al comerciante.

A menos que el vendedor no esté tan familiarizado con el artículo como lo está con sus facciones, no se figure tener exacto concepto de lo que vende. Mientras esté hablando con el eventual comprador, detectará éste la imagen que aquél ha forjado en su mente, y si es tan confusa y borrosa como las proyectadas en un cinematógrafo casero de baratillo, le producirán la misma impresión a pesar de los coruscantes membretes y relucientes películas que el vendedor le presente por delante.

Decirle al eventual comprador lo que se le muestra en oferta y al propio tiempo tener el vendedor en su mente una mezquina idea de la ofrecida mercancía es lo mismo que mostrarle al comprador un cinematógrafo casero y enseñarle las películas con sus chillones letreros. Él dirá que su deseo es ver el aparato

por dentro; y por tanto, la imagen mental que de la mercancía tenga el vendedor ha de ser más clara de lo que un poeta o un literato pudieran describir con palabras.

Otro punto importante consiste en que el vendedor ha de producir en la mente del eventual comprador la impresión de que es formal, sincero, honrado y experto en los negocios. Su conversación debe ser breve y limitada al punto concreto que haya de exponer, y su actitud ha de ser de seguridad y confianza inquebrantable, denotadas en todos sus movimientos y miradas.

Los negociantes no gustan que el vendedor adopte una actitud de humillación y servilismo ni que les robe el tiempo encomiando las excelencias del artículo que ofrecen. Quien no esté seguro de que el artículo ha de serle útil al eventual comprador, vale más que no vaya a verle y espere a tener la completa seguridad de que ha de interesarle. Si le parece que ha de hacerle perder el tiempo inútilmente al eventual comprador, mejor será que no le visite. A menos que el vendedor esté plena-

mente convencido de que la visita ha de serle grata y provechosa al eventual comprador, así como beneficiosa para sí mismo, valdrá más abstenerse del intento.

Excusarse por la molestia que causa o por el tiempo que toma, denotará que el vendedor no tiene fe en el éxito de sus gestiones y duda de si su oferta le interesará al eventual comprador, y sí uno y otro aprovecharán el tiempo empleado en la entrevista.

Por supuesto, que si el vendedor sólo piensa en su personal provecho y espera que el comprador adquiera por pura benevolencia el artículo ofrecido, aunque no le interese, podrá suplicar que le perdone por ocuparle el tiempo de tan egoísta manera.

Pero si el vendedor tiene algo que ofrecer de positivo valor, tanto en mercancía como en servicio personal, y que ha de interesarle la oferta al eventual comprador, no tendrá necesidad de excusarse por ocuparle el tiempo.

Todo negociante gusta y agradece que se le hagan ventajosas proposiciones y escucha atentamente a los expertos vendedores y a

cuantas personas tengan algo concreto que decirle.

Uno de los más seguros indicios de debilidad de carácter y falta de eficiencia mental es la mirada oblicua del que no se atreve a mirar de frente al interlocutor.

Es costumbre general de los negociantes colocar la mesa de su despacho de modo que los visitantes queden frente a la luz, y él permanezca en la sombra, a fin de observar fácilmente la expresión del rostro del visitante que con él habla, y éste no pueda observar la del suyo.

De esta suerte el negociante tiene ocasión de notar los cambios de expresión del rostro del visitante en el transcurso de la plática, mientras que el visitante no puede notar las alteraciones del rostro de su interlocutor; pero si el visitante es sincero y su intención sana, no ha de temer absolutamente nada del resultado del escrutinio, sino que, al contrario, le favorecerá la posición en que se halla frente a la luz.

Desde luego se comprende que no se ha

de ir a solicitar un favor ni a ofrecer los personales servicios ni a vender un artículo de comercio, desastradamente vestido, con desaliñado aspecto y en actitud indecorosa y grosera o con fétido aliento.

Al acercarse al eventual comprador debe tener el vendedor la completa seguridad del feliz éxito de sus gestiones, pero no sobreponiéndose ni hipnotizándole ni deseando que por inducción cósmica caiga en una especie de sopor mental en que a nada atienda ni de nada haga caso sino de las palabras del vendedor.

Lo Cósmico no favorecerá semejantes procedimientos por medio de ninguna ley ni principio del universo.

Para dominar, sobreponerse y subyugar mentalmente al comprador eventual, es necesario que el vendedor se valga de sus atractivos personales, y especialmente de la bondad y eficacia de la oferta.

Sin embargo, hay un método por cuyo medio puede el vendedor mantener viva la atencin del comprador eventual e impedir que se

distraiga y lograr que llegue pronto a una definitiva conclusión.

Es un método de que se valen los más hábiles vendedores del mundo, los diplomáticos, investigadores, jueces, criminalistas, psicólogos y místicos.

Es un método cuyo empleo le permite al vendedor permanecer ante el eventual comprador o cualquier otra persona y decir lo que haya de decir, con tal que sea verdad, y convencerle de que es verdad, de modo que juzgue acertadamente de las afirmaciones y de la actitud mental de su interlocutor.

Consiste el método en que en el momento de iniciar la conversación con la persona a quien se desea convencer, se ha de enfocar resueltamente la mirada de ambos ojos en el arranque de la nariz del interlocutor entre ceja y ceja.

El arranque de la nariz es el punto en el que radica la facultad de atención, y se logrará la del que escucha si el que le habla concentra fijamente su mirada en dicho punto.

Se observará que el oyente fijará su vista

en la del parlante cuya firme, convincente y perseverante actitud mental influirá en el ánimo de aquél.

Nunca ha de mirar el parlante al suelo ni a punto alguno situado en nivel inferior al del rostro del oyente, sino que en caso necesario, como en el de un bostezo o estornudo, ha de mirar a uno y otro lado sin descender jamás del nivel del rostro del oyente.

Sin embargo, la desviación de la mirada ha de ser momentánea, volviéndola a enfocar nuevamente en el arranque de la nariz del oidor.

No ha de mirarle de hito en hito con abiertos ojos como si quisiera hipnotizarle, pues entonces sospecharía el oyente de los motivos de quien le habla y perdería al momento su confianza.

Por el contrario, la mirada ha de ser natural, tranquila, pero firmemente concentrada en el arranque de la nariz del oyente, en vez de mirarle la corbata o la cadena del reloj o las sortijas de las manos, porque cada mirada del parlante hacia el suelo debilitará la impre-

sión que se propone producir en la mente del oidor.

No hay que acercársele demasiado. Basta una prudente distancia. Se le ha de hablar pausadamente sin alteraciones en el tono de la voz, ni pronunciar con énfasis determinadas palabras o frases, porque estremecerían la mente del oidor y perturbarían el ritmo de su pensamiento.

Tampoco se ha de apoyar uno sobre la mesa ni dejar el sombrero sobre la escribanía ni poner los pies en el felpudo o esterilla del asiento ni hay que presentarse en actitud campechana de íntima familiaridad, aunque seamos sus amigos en el trato social, pues la amistad se ha de reservar para las horas extrañas al negocio. La conversación ha de ser breve y concreta.

Si a pesar de todo, el comprador eventual difiere su decisión, no hay que excitarle a que se resuelva en el acto, pues entrará en sospecha. No se edificó Roma en un día y no se arruinará el comprador eventual si difiere la compra para más adelante.

Si el artículo ofrecido es positivamente de inmejorable calidad, lo mismo lo será hoy que mañana; pero si se le dice al comprador eventual que pasadas veinticuatro horas ha de desmerecer el artículo, entonces se le convencerá de que más cuenta le tiene rechazarlo que aceptarlo.

Hasta en los discursos públicos y al tratar de asuntos de negocios o personales se ha de mirar al oyente en la forma descrita, pues así le daremos la impresión de una vigorosa y magnética personalidad y no se distraerá al escucharnos sino que se mantendrá atento a lo que le digamos.

Muchísimos me han informado de numerosos casos en que el método descrito dió excelentes resultados. Podrá no ser místico ni siquiera psicológico, pero es eficaz.

CAPÍTULO IX

AUXILIO EXTRAORDINARIO

Capítulo IX

AUXILIO EXTRAORDINARIO (1)

Una de mis buenas amigas, perteneciente a la Orden Rosacruz, la señorita Springer, famosa novelista y escritora, publicó una vez un curioso cuento titulado: *Defensa de la hipocresía,* en el que bosquejaba hábilmente el provecho que se obtiene de la correcta observancia de los convencionalismos sociales que

(1) El asunto expuesto en este capítulo fué originariamente el tema de una conferencia dada a un auditorio compuesto de negociantes, comerciantes e industriales, quienes se entusiasmaron de tal manera con las posibilidades del procedimiento explicado, que durante muchos meses después de pronunciada la conferencia, muchísimos negociantes de primera categoría de la ciudad en donde se había pronunciado emplearon en sus negocios el auxilio extraordinario explicado en la conferencia, con mucha sorpresa de sus amistades, pero con admiración de cuantos experimentaban la eficacia y extraordinario beneficio del procedimiento. Muchos negociantes lo emplean hoy día, y aunque no aciertan a comprender cómo y por qué obra, reconocen que el Dr. Lewis les reveló un valioso y verdadero principio. (Nota del Editor del texto inglés.)

siempre entrañan una retozona y no muy maliciosa hipocresía.

Análogamente, me parece que algunos lectores de este capítulo van a figurarse que debiera llevar por título: *Defensa de la superstición.*

Verdaderamente es curioso el número de creencias supersticiosas que en más o en menos todos tenemos y cuán gravemente nos afectan.

Sabido es que un honrado burgués, de temperamento conservador y sano criterio, se reirá de la supersticiosa creencia de su mujer, para quien es de mal agüero abrir un paraguas en el despacho de su marido; y en cambio, si él sale a la calle, dará un rodeo para no tener que pasar por debajo de un andamio.

De mi trato con industriales, comerciantes, banqueros, artistas y toda clase de profesionales, he inferido que casi todos están dominados por alguna superstición, pero que rechazan indignados este nombre y dicen que no es una mera creencia.

Muchos de ellos emplearon largo tiempo y

no poco esfuerzo en explicarme que su convencimiento no estaba fundado en la fe sino en la experiencia, y por consiguiente no podía ser una superstición ni una creencia.

Trataron de darme a entender que los marinos son las gentes más supersticiosas del mundo; pero yo no he encontrado todavía ningún negociante que se atreva a emprender un negocio o ajustar un contrato o realizar cualquier operación en un viernes, día 13 del mes, ni tampoco habrá nadie que quiera ser el décimotercio director de una compañía ni que se preste a operación mercantil alguna después de haber encontrado un gato negro en su camino.

Permanecerán estos supersticiosos parados durante más de diez minutos en la esquina de una calle esperando que pase un caballo blanco después de haber visto a un hombre pelirrojo, y negarán en redondo que tienen creencias supersticiosas.

Sea de ello lo que fuere, no cabe duda de que la mayoría de las supersticiones transmitidas por el rodar de los siglos, que nos domi-

nan con todas sus posibilidades y nos sujetan con todo su poder, se fundan positivamente en algún principio científico.

Desde luego que siempre es un peligro pasar por debajo de un andamio, sobre todo si no está bien asentado, y trabaja sobre él un pintor con sus botes.

Pero hay muchas otras creencias supersticiosas y prácticas relacionadas con vitales principios que no entrañan tan graves posibilidades.

Hay muchísimos que tratan de las más importantes cosas de la vida material, condicionándolas a la suerte o a la casualidad. Aunque no lleguen al extremo de dar cuatro vueltas alrededor de la silla cada vez que en el juego se estrena una baraja, ni se dan tres palmadas en la coronilla después de apuntar a la ruleta, se inclinan a hacer otras cosas que les parece que les han de asegurar la buena suerte en el juego.

Recientemente, el director de una de las más importantes compañías hulleras de los Estados Unidos vino desde Chicago a San José de Ca-

lifornia para consultarme en asuntos de negocio. Siempre que le parecen demasiado lentas las comunicaciones telefónicas que conmigo tiene desde Nueva York, Pittsburgo, Chicago o Lago Salado, viene a verme personalmente.

Durante nuestra última conversación me dijo que el director de uno de los bancos con que él opera en Chicago, lleva constantemente en el bolsillo una moneda que llama de la buena suerte, y la oprime fuertemente entre las manos mientras concierta algún negocio, porque dice que "las vibraciones de esta moneda le allegan la suerte".

El magnate del carbón se rió del caso que me había referido, pero en seguida me regaló un pisapapeles de nuevo modelo para mi bufete, copia del que tenía en su despacho de Chicago.

Me dijo que era el dibujo simbólico de un importante banco de Nueva York, y que su vista le recordaba que convenía tratar con dicho banco y no con otros en asuntos de extraordinaria importancia, por la buena suerte

que tenía en los negocios. ¡También afirmaba que no era supersticioso!

La verdad sobre este punto es que hay una extraña práctica usada por los que presumen de místicos, especialmente negociantes que han oído hablar de ella y la ensayan de cualquier manera y encuentran motivo para confiar absolutamente en el principio que entraña.

Explicaré la citada práctica, y supongo que la mayoría de los lectores la realizarán en sus negocios con sorpresa de sus copartícipes y consternación de sus competidores.

Acaso haya oído el lector hablar de la especial traza de "cruzar los dedos" y mantenerlos cruzados mientras se espera el resultado de algún plan o la decisión de alguna persona de quien depende la solución de un problema que individualmente nos atañe.

Sin duda se figura el lector que cruzar así los dedos y mantenerlos cruzados es una práctica supersticiosa; pero aunque lo sea, que no lo sé, lo que seguramente sé es que produce eficaz efecto.

Encontré muy satisfactoria explicación de

esta práctica, y aunque no la acepte el lector, queda en libertad de ensayarla y cruzar los dedos siempre que lo desee y mantenerlos cruzados todo el tiempo que le plazca.

Si la práctica no le da los excelentes resultados que dió a otros, muy dueño será de condenarla como insensata superstición.

Si por el contrario, obtiene extraordinarios resultados, puede atribuir el éxito a una leve práctica supersticiosa.

He observado que cuando alguien ha concebido un plan, siente un deseo o necesita algo de otra persona, lo más difícil es forjar la imagen mental de lo concebido o deseado y proyectarla en radiaciones que impresionen la mente del receptor sin que se obstruya ni se interrumpa la radiación.

Me refiero a quien sostiene una conversación con otro para recabar de él algún favor u obtener algo en justicia, porque está el hacerlo en manos de la persona solicitada, que si no lo hace es porque algo se opone, entorpece, dificulta o retrasa la ejecución del concebido plan.

Pongamos por ejemplo el caso de un individuo que va al despacho de un banquero en demanda de un préstamo, y se vale de toda su lógica para convencerle de que el préstamo no sólo satisfará una necesidad perentoria sino que es un seguro negocio.

El banquero escucha atentamente cuanto le dice el solicitante, toma varias notas y difiere hasta el día siguiente la respuesta definitivamente categórica.

El peticionario del préstamo, se da cuenta al salir del despacho del banquero de que se le pueden suscitar a éste otros asuntos y problemas cuyo estudio y resolución amenaza deshacer el hechizo en que lo dejaron los argumentos y hechos aducidos para que otorgara el préstamo.

En esta situación siempre piensa un negociante que si hubiese medio de mantener la mente del banquero en el mismo estado de receptividad que durante la conferencia sobre el asunto del préstamo, la decisión definitiva sería cosa de poco tiempo.

Así pues, el problema consiste en mantener

la mente del banquero ocupada en la imagen mental que forja el peticionario.

Consideremos que un individuo está tratando con un eventual comprador de la venta de una finca.

El vendedor procura describir lo mejor que puede las condiciones de la finca y sus ventajas para producir una favorable impresión en el comprador eventual, quien por último decide dar la definitiva respuesta de allí a unos cuantos días.

También en este caso consiste el problema en mantener viva en la mente del eventual comprador la imagen de la finca y conservar vibrante la recibida impresión.

Otro ejemplo es el de que está en tratos con el jefe del personal de un establecimiento, en solicitud de colocación.

Después de quedar el jefe medio convencido, le dice al solicitante que vuelva al día siguiente por la respuesta definitiva.

Entre tanto pueden acudir otros solicitantes con riesgo de que en la mente del jefe se produzca una confusión de informes y referen-

cias y datos, de modo que le sea difícil al día siguiente recordar todo cuanto le expuso el solicitante; y es muy posible que se le haya borrado de la mente la imagen que se le infundió.

El problema en este caso consiste en que el solicitante ha de encontrar el medio de mantener la impresión en la mente del jefe del personal hasta que se resuelva definitivamente.

¿Cómo es posible que una persona inhiba la mente de otra, de modo que permanezcan en ella los pensamientos, ideas, imágenes, hechos e impresiones y se revelen como películas cinematográficas en su conciencia y no pueda eliminarlas de ella hasta llegar a una definitiva condición?

Todos convendrán conmigo en que si hay un método para realizar semejante cosa, no sólo será un método legítimo, sin violación de ninguna de las leyes éticas de los negocios ni quebranto de las normas de los principios cósmicos, sino que será también un valiosísimo auxilio para quienes lo utilicen.

El método se reduce a cruzar los dedos.

He comprobado en muchos casos su eficacia y diariamente recibo cartas de personas a quienes se lo recomendé, participándome que obtuvieron éxito completo la primera vez que lo emplearon.

Aunque el lector no tenga fe en la explicación, la expongo, tenga o no éxito cuando por vez primera se valga del método; pero puede ensayarlo sin menoscabo de sus intereses ni mengua de su dignidad y decoro personal.

Sabemos, según las leyes y principios psicológicos, así como según las prácticas místicas, que en los dedos segundo y tercero de cada mano o sea en el índice y el del medio o del corazón terminan ciertos nervios relacionados con la visualización mental y la radiación de las vibraciones psíquicas en el proceso de la telepatía.

Sabemos que dichos dos dedos de cada mano desempeñan parte muy importante en la llamada cura magnética en que las manos del operador se ponen en contacto con los nervios del sujeto.

También sabemos que en todo el transcurso de la historia, dichos dos dedos, con adición del pulgar, se han considerado simbólicamente como focos de potentes radiaciones que se creían de naturaleza espiritual, pero que ahora sabemos que son magnéticas o de la índole de la energía mental.

Hace pocos años un eminente cientista europeo descubrió que al pinchar ciertas partes de los dedos, el flujo de la citada energía podía utilizarse para aliviar el dolor en varias partes del cuerpo.

Más adelante se observó que lo que en rigor se hacía era estimular la actividad de la conciencia.

Cabría exponer muchas otras razones para demostrar la relación entre el primero y segundo dedos de cada mano, o sea entre el pulgar y el índice, y las peculiares funciones intelectuales y psíquicas de la mente humana.

Pero ahora no tratamos de cuestiones metafísicas ni de otros asuntos que entran de lleno en las científicas enseñanzas de la Orden Rosacruz, sino únicamente tratamos de la aplicación de algunos principios a los negocios humanos.

Ahora bien; de acuerdo con la explicación que acabamos de dar, aceptada por centenares de personas que han meditado profundamente sobre su posibilidad, estoy convencido de que si alguien forja la imagen mental de un proyecto, de una idea, de un deseo, y se la describe verbalmente a otra persona, bastará cruzar inmediatamente el primero y segundo dedos de una mano o de ambas durante media hora, para que la imagen forjada en nuestra mente se transmita en forma de ondas telepáticas a la mente de la persona con quien acabamos de hablar y cuya figura asociamos con la imagen que tenemos en nuestra mente. Sé por experiencia que si a determinadas horas del día pienso en la persona con quien hablé el día anterior y reproduzco la imagen que verbalmente le describí, y en seguida cruzo el primero y segundo dedos de la mano y mantengo viva la imagen en mi mente por diez minutos, durante este tiempo pensará en mí y en lo que le dije, la persona con

quien el día anterior sostuve la para mí interesante conversación.

Gran número de experimentos he realizado y también los realizaron otros con objeto de comprobar el principio subyacente en dicha práctica, y según dije, hay centenares de negociantes que se valen de este método varias veces al día y confiesan explícitamente su eficacia.

En muchos casos llegaron a preguntar a la persona, a qué hora exacta habían recordado la impresión recibida durante la entrevista, y coincidió con la hora en que estuvieron cruzados los dedos.

Recuerdo un caso muy notable que me parece ha de dar a entender el principio subyacente en la práctica.

Una vez, a las dos y media de la tarde, un sujeto conocedor de este método fué al despacho de un banquero en solicitud de un préstamo. Se encontró con que el director del banco se disponía en aquel momento a marcharse a la estación en el automóvil que a la puerta le esperaba, pues iba a tomar el tren para una

ciudad del norte y sóle le concedió al peticionario tres minutos de audiencia.

Expuesto el caso, el banquero le prometió al peticionario que le daría la respuesta definitiva cuando regresara de la ciudad al cabo de tres días.

El peticionario se marchó a su casa, y cada media hora se sentaba con el cuerpo relajado y cruzaba el primero y segundo dedos durante dos minutos, pensando en el banquero y reproduciendo mentalmente la petición que en la brevísima entrevista le había formulado.

Aquella misma noche, a las once, el peticionario recibió un telegrama expedido desde una estación muy lejana, que decía: "He pensado muchas veces después de mediodía y al atardecer en vuestra proposición y he resuelto aceptarla desde luego. Telegrafío al banco de conformidad."

Cuando el banquero regresó del viaje preguntóle su cliente acerca del telegrama, y declaró que en efecto lo había expedido para terminar aquel asunto porque no podía pensar en otra cosa durante toda la tarde del día en

que emprendió el viaje, y necesitaba apaciguar su mente para resolver otros asuntos referentes a la cuestión que le llevaba a la ciudad del norte.

Les parecerá a algunos insensata pérdida de tiempo interrumpir varias veces las ordinarias tareas durante el día y cruzar silenciosamente los dedos; pero si se tiene pendiente alguna proposición trascendental o algún asunto de vitalísimo interés, no se considerará insensatez insistir cada media hora por teléfono preguntando por el estado de la cuestión, con la desventaja de molestar al interrogado y quizá perjudicarle en sus intereses.

En cambio, el cruce de dedos es un procedimiento muy diplomático, pues la otra persona es fácil que lo desconozca, y además tiene la ventaja del secreto, porque se pueden cruzar los dedos tras la espalda sin que nadie lo note, mientras que las comunicaciones telefónicas no son siempre secretas.

Si el lector ha seguido las indicaciones expuestas en los capítulos anteriores, echará de ver indudablemente que la práctica de cruzar

los dedos será una de las más eficaces para lograr éxito en los negocios.

De esta suerte defiendo lo que parece una modalidad de superstición; y en cuanto personalmente me atañe, poco me importa que una práctica sea o no supersticiosa con tal que produzca eficaces resultados.

Explico estas prácticas del modo que inteligentemente las comprendo; y al fin y al cabo, sucede en esto lo que en muchas cosas de la vida y especialmente en los asuntos referentes a los negocios y a los menesteres del hogar.

CAPÍTULO X

LA LEY DE COMPENSACIÓN

Capítulo X

LA LEY DE COMPENSACIÓN

De varios modos ha tratado el hombre de concretar en forma material la cósmica ley de compensación, pero siempre ha fracasado lastimosamente en todos los aspectos, mientras que el negociante espiritualista o el que actúa místicamente en el campo de los negocios ha logrado establecer en su propia conducta y en el régimen de sus negocios algunos principios que verdaderamente representan la ley de compensación.

Según dije en capítulos precedentes, es una falsa práctica la remuneración del trabajo y de cualquier servicio en el signo convencional llamado dinero, inventado por quienes no tenían la menor idea de la ley cósmica de compensación.

Sin embargo, afortunadamente, mientras el hombre remunera con dinero a quien le sirve o contribuye a satisfacer sus necesidades, la cósmica ley de compensación también retribuye a cada cual según sus obras.

Siempre que el método humano de retribución yerra en el premio o en el castigo por cada obra buena o mala, la cósmica ley de compensación repara eficaz y suficientemente la injusticia y todo lo compensa con absoluta equidad.

Puede el hombre trazar planes y forjar proyectos para impedir que la ley cósmica de compensación actúe en su caso individual con intento de que ajuste exactamente la compensación de sus actos; pero aunque de momento eluda el peligro que le parecía inminente, no le será posible, como no le ha sido posible a nadie, evitar, eludir, esquivar o impedir completa y persistentemente la operación de la cósmica ley de compensaciones

Podrá el hombre engañar a otros en sus tratos, y los negociantes y patronos podrán escatimar a sus empleados, dependientes y

operarios la justa remuneración de sus servicios, pero la ley de compensación nunca falla.

Desde luego es inmutable, pero justa y merecedora de admiración cuando comprendemos los principios a que se subordina.

En el campo de los negocios, el director o gerente de una poderosa compañía o de un grandioso establecimiento comercial, mercantil o industrial, así como el empleado que no es más que un simple engranaje en el mecanismo del negocio. han de tener en cuenta que las injusticias, las iniquidades, las malas acciones y los malos pensamientos, los contratos leoninos, y las capitulaciones por hambre, los abusos de autoridad, las infidencias, deslealtades y abusos de confianza provocan la ingerencia de la cósmica ley de compensación, cuyas operaciones no es posible eludir.

El jefe o el empleado que se propone aprovecharse de la buena fe y de la confianza de las gentes, ya sea de un individuo, ya de la entera población de una ciudad, una nación o un continente, ha de esperar que la ley de

compensación actúe pronto o tarde y castigue en su persona e intereses al autor de la injusticia.

Acaso se diga que la ley de compensación no se manifiesta inmediatamente en sus operaciones, y que en las presentes condiciones de la vida, no siempre puede el hombre esperar en sus últimos años la recompensa de esta ley cósmica, sino que desea la debida recompensa en cada momento de su vida.

Pero esto no justifica la creencia de que la ley de compensación haya de diferir su recompensa hasta el término de la vida humana.

Me parece que esta mala inteligencia proviene de la predicación de ciertas doctrinas religiosas referentes a la final retribución que en premio o castigo ha de recibir todo ser humano en su definitivo estado.

Pero en lo tocante a la ley de compensación, actúa debidamente en las oportunas circuntancias de lugar y tiempo para beneficiar y auxiliar mayormente a cuantos lo merecen.

Respecto a muchos negociantes con quienes me he relacionado, su fe y esperanza en

la ley de compensación es tan firme como la esperanza y la fe que mucha gente pone en las creencias supersticiosas.

Así como he conocido hombres de buen entendimiento que no obstante evitan pasar por debajo de un andamio porque se figuran que les va a ocurrir dentro de poco alguna desgracia, también he conocido muchos otros que creen firmemente que si realizan alguna acción inegoísta en favor de alguien o contribuyen de uno u otro modo a la salud o la dicha del prójimo, recibirán de pronto y al punto una recompensa de la ley cósmica de compensación.

Saben por experiencia que la ley cósmica de compensación allega su recompensa de pronto y en el momento oportuno, y que al auxiliar al prójimo o contribuir en la medida de sus fuerzas a la satisfacción de las necesidades ajenas y a la dicha de las gentes, acrecientan el número de bendiciones y recompensas cósmicas que recibirán en el momento en que las necesiten y de la manera que las han de menester.

No quiero decir con esto que tales personas favorezcan o auxilien al prójimo con el pensamiento puesto en la recompensa que han de recibir por el favor prestado.

De los muchos informes recibidos y de la personal relación con quienes tienen por norma de conducta estos principios, he inferido que la mayor parte de las buenas obras que llevan a cabo son espontáneas, sin segundas intenciones, y únicamente mientras realizan la meritoria acción o inmediatamente después, se les acude el pensamiento de que recibirán la debida recompensa de su abnegación y generosidad.

Es muy natural reflexionar sobre la lógica de un acto espontáneo o repentino impulso, para ver si es útil, correcto y razonable; y en estos momentos de consideración del acto espontáneo, se llega generalmente a la conclusión de que aunque se haya realizado el acto de repente, por un emocional impulso, y lo Cósmico conociese este impulso a que respondía cordialmente el individuo, recibirá su apropiada recompensa.

Pondré un ejemplo demostrativo de cómo dicha cooperación con la ley cósmica puede realmente llegar a ser un valioso fundamento de la conducta individual.

Durante algunos años fuí socio y consejero de Mr. William Woodbury, uno de los hombres más opulentos de Nueva York, dedicado al estudio de las necesidades humanas.

Su negocio, en el que yo participaba, era de tal índole, que le dejaba mucho tiempo libre para sus asuntos personales, y le redituaba lo bastante para satisfacer antojos y hacer cosas que a menudo arruinan a muchos potentados.

Sin embargo, Mr. Woodbury, lejos de llavar una conducta desordenada, decidió que disfrutaría mayormente de los placeres de la vida si le era posible realizar algún proyecto para ayudar a quienes lo necesitaran y para ayudarse a sí mismo.

No tenía fe en las ordinarias instituciones de beneficencia ni creía que ninguna forma de caridad bastara para auxiliar al verdaderamente necesitado.

Finalmente quedó trazado un plan en cuya virtud depositó un millón de dólares en un banco de Nueva York para auxilio de los menesterosos.

Se dirigió a los establecimientos mercantiles y a las instituciones benéficas en el sentido de que si conocían a algún individuo con un razonable plan y deseoso de establecerse por su cuenta, lo enviaran al despacho que había instalado en su casa particular, ubicada en un apartado barrio de Nueva York. Cada mañana recibíamos allí a los solicitantes de auxilio, y brevemente bosquejado, el plan de Mr. Woodbury era encontrar individuos que fuesen competentes en determinado ramo de la industria o el comercio, por los muchos años de experiencia en el negocio, y desearan dejar de ser dependientes y establecerse por su cuenta.

Si el solicitante era persona de buena conducta, que no se le conociesen vicios ni fuese aficionado a la bebida, al juego y otras prodigalidades; si gozaba de buena salud y estaba en edad que le permitiera emprender un

negocio y continuarlo con probabilidades de éxito, le facilitaba, según las circunstancias, de cinco mil a veinticinco mil dólares y a veces más.

Se concedían estos préstamos sin otra garantía que la honrada palabra del prestatario, y sin otro compromiso respecto a la devolución del préstamo, que se había de reintegrar de las utilidades en plazos que no perjudicaran la marcha normal del negocio y sin réditos ni intereses de ninguna clase.

Al cabo de un año, todo el millón de dólares se había empleado en préstamos de esta índole, y al año siguiente fué un gozoso espectáculo ver que el noventa y ocho por ciento de los prestatarios iban reintegrando el dinero a plazos, de conformidad con las utilidades de su negocio, sin la menor intención de defraudar a Mr. Woodbury.

Al cabo de cuatro años, unos cuantos prestatarios no sólo habían reintegrado todo el préstamo recibido, sino que habían entregado cuantiosas sumas para que sirviesen de auxilio a otros. Así vió Mr. Woodbury que del

modo como operaba, su primitivo millón de dólares había aumentado mucho más que si lo hubiese prestado al 6 por 100.

En efecto, según informe que Mr. Woodbury me dió en 1924, resultaba que en los diez años anteriores se había reintegrado del millón de dólares y había reunido un fondo adicional, al paso que la experiencia había corroborado su personal opinión de que era posible confiar en la naturaleza humana, y que la generalidad de los hombres, si empeñan su palabra de honor, no abusarán de un plan que no exige ninguna garantía comercial y es completamente altruísta.

En el caso que nos ocupa, tan sólo un dos por ciento de los favorecidos desaparecieron con el dinero o defraudaron a Mr. Woodbury, quien no se tomó la molestia de perseguirlos.

El más importante descubrimiento de míster Woodbury en relación con su humanitario plan fué que tan pronto como lo inició, sus negocios prosperaron como nunca hubiera podido presumir, y muchos deudores de consideración se apresuraron a pagar sus deudas,

de suerte que comprendió que la cósmica ley de compensación empezaba a recompensarle por sus esfuerzos en beneficio del prójimo.

Por último, fundó una institución de auxilio a los negociantes, que hasta el último momento de su actuación, antes de disolverla por verse obligado a atender a otras actividades, fué una de las más ostensibles demostraciones de la ley cósmica de compensación.

Es lástima que Mr. Woodbury ya no esté en los Estados Unidos para realizar esta modalidad de auxilio; pero indudablemente hay otros que han hecho y posiblemente están haciendo lo mismo que hizo Mr. Woodbury.

Otro ejemplo es el que nos proporciona Mr. Dodge, el financiero neoyorquino de quien fuí socio y consejero durante cinco años.

No solamente era Mr. Dodge muy conocido en muchas ciudades del Este como fomentador de toda clase de empresas de amplia envergadura, sino que era uno de los hombres más generosos y que más trabajaban en favor de los desgraciados y menesterosos.

De uno a otro extremo de Nueva York era

Mr. Dodge conocidísimo en los principales hoteles, restaurantes, tiendas de ropas y agencias de fincas.

Cuando un infortunado se presentaba en un hotel con una tarjeta respaldada por Mr. Dodge, se le servía mesa y cama.

Una nota firmada por Mr. Dodge equivalía en muchas ocasiones al pago de un mes de alquiler de la casa en que vivía una familia necesitada, con añadidura de muebles, ropas y alimentos si se hallaban en la indigencia.

Era un gusto ir con Mr. Dodge en su automóvil una vez al mes a los principales establecimientos y observar el placer con que pagaba en cheques el importe de los artículos que otros habían recibido.

Lo que él había experimentado y lo que yo conocía de sus negocios eran prueba de la prosperidad de sus actividades.

Todos sus proyectos se realizaban con admirable éxito.

Tanto en Wall Street, cuando participaban de sus planes importantes instituciones financieras, como cuando en las calles de Manhattan, de acuerdo con un plan por él proyectado, se fusionaban las dos compañías más poderosas del comercio de drogas, y en cualquier parte que pudiera ser, tenía lo que suele llamarse "suerte".

Todos los que contaban con dinero disponible para invertirlo en participaciones en un negocio, lo colocaban en las empresas proyectadas o auspiciadas por Mr. Dodge.

Conocía que le ayudaba la ley cósmica y se consideraba como uno de los silenciosos y secretos agentes de que se vale lo Cósmico para ayudar a los menesterosos de auxilio.

Acostumbraba decir a unos cuantos amigos en el seno de la intimidad, que su razón social estaba constituída por la Hueste Cósmica y por él, y que con semejante compañía no era posible fracasar en el negocio.

Otro ejemplo es el de Sam Small, presidente del Consejo de Administración de una de las más poderosas compañías de cereales de los Estados Unidos.

Había sido Sam Small de muchacho un hampón abandonado, y se había tenido que

abrir paso a fuera de puños en la vida; pero en los días de opulencia y prosperidad, no olvidó lo mucho que había sufrido en su merodeante niñez callejera.

Todos los años, días antes de Navidad, recorría por las noches en automóvil las calles de los barrios pobres de la ciudad en donde a la sazón estuviese, y se llevaba a los chiquillos y chiquillas más andrajosos a los almacenes para comprarles cuantas prendas de vestir necesitaban, y los devolvía a sus casas con golosinas y juguetes.

De esta suerte favorecía a centenares de niños por Navidad en varias poblaciones sin ostentación ni otro motivo que el placer sentido al hacer el bien y la idea de que alguna ley divina le había levantado de su hampona miseria a la opulencia con el propósito de capacitarle al cumplimiento de los principios cósmicos.

No podía concebir que la riqueza hubiese llegado a sus manos para disfrutarla egoístamente o para el exclusivo provecho de su familia, y tenía el verdadero concepto de ser

administrador y mayordomo de las riquezas y de los bienes divinos.

A medida que Mr. Small empleaba el dinero de este modo, sus ingresos iban creciendo hasta que llegó a ser el director de varias importantes compañías.

Mr. Small y muchos otros de tan generosos sentimientos como él, nos dirían francamente que cuando por vez primera sintieron el impulso de beneficiar al prójimo, se detuvieron a considerar si el escaso peculio que a la sazón poseían lo distribuirían liberalmente entre los menesterosos o lo reservarían para afrontar el día de mañana posibles contingencias.

Muchas veces, el dinero de que disponían representaba una reserva para movilizarla en caso de un quebranto en los negocios, y en muchos casos el plan de auxilio requería el dispendio de todo el dinero disponible, con riesgo de sus personales intereses.

Sin embargo, no se les quebrantaba el convencimiento, derivado de pasadas experiencias, de que si se entrega en auxilio del prójimo

sin repugnancia y con generosa voluntad hasta el último céntimo, siempre la cósmica ley de compensación resarce con creces en el éxito de una empresa el dispendio que ocasionó el plan de auxilio.

Por lo tanto, es mi exhortación y consejo, que sea cual sea la posición social que uno ocupe o el estado de sus negocios, no han de ser obstáculo sus propias necesidades presentes o futuras para la práctica generosa de la caridad en auxilio del menesteroso.

Es indudable que si espontánea y generosamente, sin vacilar ni detenerse en largas consideraciones, da uno al menesteroso aquello que puede dar, pero que también le es necesario al donador, recibirá espontánea y generosa ayuda de la ley cósmica a su debido tiempo y con la misma determinación que manifestó el donador.

Seguramente cabe decir que la mayoría de los que con salud y aptitudes se encuentran sin colocación, sin dinero y sin amigos capaces de ayudarle o de proporcionarle acomodo, son gentes que nunca se acordaron del desva-

lido y menesteroso ni dieron algo libre y espontáneamente cuando lo Cósmico los excitaba desde el interior.

Muchos son los que al verse en grave apuro recurren a lo Cósmico o a las leyes psicológicas y místicas en demanda de auxilio, sin haber sido nunca capaces de cooperar con lo Cósmico en el auxilio del prójimo.

Para cooperar en el magno plan de lo Cósmico, no basta dar buen consejo al que lo necesite y pida, ni saciar el hambre del mendigo que pordiosea en la puerta ni echar unas cuantas monedas en la alcancía del Ejército de Salvación ni enviar ropa usada al asilo de huérfanos.

Verdaderamente cooperan en el magno plan de lo Cósmico quienes súbitamente se dan cuenta de que pueden hacer algo en beneficio del necesitado, de que algo pueden dar aun a costa de su interés personal y aunque les cueste molestias, disgustos y contratiempos, y lo hacen voluntariamente, sin vacilación ni repugnancia.

Estos sinceros bienhechores del prójimo no

habrán de esperar la recompensa de sus buenas acciones en el otro mundo después del Juicio final, sino que en este mismo mundo les ayudará opulentamente lo Cósmico en todas las crisis de su vida.

Por lo tanto, a todo el que lea este libro con la esperanza de encontrar en él una guía para la solución de sus problemas personales, le incumbe preguntarse: "¿Qué he hecho en beneficio del prójimo?" Y acaso también haya de añadir esta otra pregunta: "¿Con qué he contribuído a la provisión de lo Cósmico, para que ahora pueda yo recabar de su distribuidor la porción que necesito?"

Si no encuentra positivamente afirmativa respuesta a estas preguntas y reconoce, aunque a regañadientes, que ha sido escaso en cooperar con lo Cósmico en este punto concreto, valdrá la pena de que se detenga inmediatamente a considerar cómo puede auxiliar a los demás mientras se ayuda a sí mismo.

Antes de esperar recompensa de la ley cósmica o mística, hemos de estar seguros de haber hecho todo lo posible en beneficio de al-

guien, no precisamente con el intento de que se nos premie la buena acción, sino porque es nuestro deber, como es el deber de todos, servir de eficaces instrumentos para el desenvolvimiento del plan cósmico.

Mientras un individuo no esté armonizado con el plan cósmico ni forme en las filas de los obreros cósmicos, no espere que las leyes cósmicas le auxilien ni echen en olvido su negligencia.

Acaso la situación en que en todo o en parte el lector se halla hoy día y los problemas que le conturban y cuya solución desea, provengan de no haber cooperado con la ley de compensación en otro tiempo, y por tanto sus actuales apuros y contratiempos son parte de su karma.

Si así es, y nadie sino él puede decirlo, resulta evidente que debe primero armonizarse con la ley cósmica y con las huestes cósmicas, y después con los hombres sus hermanos en la tierra.

CAPÍTULO XI

ATRACCIÓN DE CLIENTELA

Capítulo XI

ATRACCIÓN DE CLIENTELA

Una de las más frecuentes quejas que recibimos en nuestros departamentos de correspondencia, se refiere a que la formidable concurrencia y porfía en el comercio y la industria es causa de que languidezcan los negocios en el ramo a que pertenece el comunicante.

Dice una de las cartas: "Iba prosperando en mi negocio, aunque lentamente, y ya me rendía beneficios, cuando otros del mismo ramo se han establecido cerca de mi tienda, de modo que la clientela se ha dividido entre varios comerciantes sin que ninguno obtenga el provecho que debería obtener."

Otra carta decía:

"Un competidor se ha introducido en mi

zona de operaciones y acosa de tal modo a mi clientela que estoy a punto de quebrar. Soy honrado, no defraudo en peso ni en calidad, mis precios son equitativos y he procurado llevar siempre mi negocio en justos términos. Sin embargo, ahora me amenaza la quiebra a causa de esta competencia."

No cabe duda de que la concurrencia, la competencia y la porfía son el acicate del negocio, y que la tenaz competencia produce en el comerciante activo mayor tenacidad en el negocio.

Apenas hay hoy día rama alguna del comercio y de la industria que no tenga competencia, y la que no la tenga, no tardará en tenerla.

Todo negociante ha de entender que la competencia, la concurrencia o la porfía entre varios establecimientos del mismo ramo, no son causa de fracaso, sino que, al contrario, deben ser un estímulo y un incentivo para el éxito.

Recuerdo que vino en cierta ocasión a verme un clérigo, quejoso de que había mengua-

do la asistencia a su capilla los miércoles y domingos por la tarde, a causa de que un cine situado en frente llamaba la atención de las gentes y le substraía la parroquia.

Le pregunté si notaba la misma falta de asistencia a su capilla en las tardes de los demás días de la semana, y me respondió que en estos otros días estaba cerrada la capilla.

Le dije que me describiera la fachada de la capilla para formarme yo idea de su aspecto, y de la descripción colegí que se trataba de uno de aquellos edificios de construcción gris. que suelen verse en el centro de alguna ciudad subalterna, con hiedra en el portal y en rededor de las ventanas, una vieja espadaña con campanas enmohecidas, un patio de césped delante de la capilla y puertas recias de madera cerradas con fuertes cerrojos.

El edificio cuya imagen veía yo en mi mente, hubiera sido muy a propósito para cárcel, manicomio, sanatorio o residencia de invierno de un turista millonario.

Le pregunté al clérigo si había puesto algún signo o emblema en la fachada de la capilla,

y me respondió que en el tope del campanario había una cruz que un tiempo fué dorada y estaba ya deslucida, y una tablilla a cada lado de la fachada.

Le pregunté qué tablillas eran aquellas, y respondió:

"La tablilla del lado izquierdo de la puerta es pequeña con el fondo negro y letras doradas, que dicen que el pastor de la capilla es el reverendo John Blank, doctor en teología, y que los servicios se celebran los domingos a las once de la mañana, tres de la tarde y siete y media de la noche; y los miércoles a las siete y media de la noche. La tablilla del lado derecho de la puerta es negra con letras doradas, que dicen que Juan Sexton es sepulturero y sacristán."

Después le dije al clérigo: ¿En qué clase de edificio está instalado el cine?

Me explicó que tenía una arcada de tejas blancas y verdes con un amplio y ornamentado vestíbulo, una linda taquilla, muchas luces y atractivos anuncios, y que funcionaba todas las noches.

Le dije entonces que mentalmente, con la imaginación, nos trasladásemos a mitad de la calle, una tarde a las siete y media, y consideráramos la actitud mental de una persona que tuviera la tarde desocupada y eligiera a donde ir.

En un lado de la calle estaba la capilla y en el otro el cine. El edificio de la primera aparecía hosco, horrendo y repulsivo. No salían de él vibraciones musicales, ni nadie estaba en la puerta para saludar al transeúnte, y los anuncios en las tablillas indicaban que sólo en contadas ocasiones durante la semana se abría la capilla, y únicamente estaban relacionados con ella dos personas: el pastor que le recordaría al visitante lo muy pecador que era, y el sepulturero que lo enterraría cuando se muriese.

En el otro lado de la calle había animación, colorido, alegría, atracción, música agradable, un rostro sonriente que en la puerta invitaba a entrar a los transeúntes, y los anuncios que enumeraban los títulos de las películas y el nombre de los personajes que representarían escenas de la vida real, los sucesos de actuali-

dad, las cosas del mundo de los vivientes y de la vida gozosa y feliz.

Desde luego que el clérigo hubiera podido percatarse de lo que yo le decía, y en vez de señalar los puntos flacos del cine y de la industria cinematográfica en general, analizar su propia situación y procurar descubrir sus faltas y las de su capilla.

El hombre tiene incuestionablemente tendencias religiosas, y pocos son los que admiten la posibilidad de separar de la vida social la verdadera religión; pero necesitan una religión *gozosa* e *inspiradora,* henchida de esperanza y capaz de salvar al hombre de todas las pruebas, tribulaciones, tristezas y angustias de la vida.

Por el contrario, la capilla regentada por aquel clérigo era un foco de tristeza y desaliento, y de sus propios informes se infiere que interesaba más bien a los viejos, de modo que no podía atraer a los jóvenes a ninguno de los servicios y actos religiosos.

Un año después, el clérigo abría su capilla todas las primas noches con amenos e ins-

tructivos programas, estableciendo así una especie de competencia o porfía con el cine, pues las gentes se dieron cuenta de que en la capilla podían recibir más provechoso solaz y a menor precio que en el cine.

Como quiera que la competencia no era de *precio* sino de *público,* el clérigo veía favorecida mayormente su capilla, aunque no se daba cuenta de la mudanza.

Al hablar de espectáculos públicos recuerdo lo que sucedió hace poco tiempo en un cine de Nueva York.

Cierto número de indiviuos que no habían intervenido hasta entonces en el negocio de cines, pero que deseaban poner a prueba algunas ideas respecto a cómo debía dirigirse un espectáculo cinematográfico, reunieron el capital necesario para convertir un almacén en un atractivo cine de barrio, capaz para trescientas personas.

Suponían los accionistas que iban a ganar veinticinco centavos líquidos por entrada si las películas eran interesantes y el espectáculo estaba bien dirigido, pues si el local se llenaba

en las dos sesiones de tarde y noche respectivamente, la ganancia líquida sería de 150 dólares diarios.

Desde luego que el precio de entrada no consentía ir más allá de alternar las películas con algún cuadro de comedia, y por tanto se eliminaron del proyecto los programas complicados, aunque los que se ofreciesen al público habían de presentarse de tan singular manera que atrajesen la atención y despertaran el deseo de gozar del espectáculo.

Se hizo todo lo necesario para dar aspecto artístico al vestíbulo y al interior del cine; se pintaron elegantemente las paredes y se dispuso un lindo escenario con todos sus accesorios, hasta quedar el cine-teatro dispuesto para la inauguración.

Con objeto de sostener la competencia con los grandes teatros de la parte comercial de la ciudad, que no estaban muy lejos, los propietarios del nuevo teatro vinieron a consultarme respecto de los términos en que podría redactarse un prospecto que atrajese clientela entre las clases cultas y acomodadas de la ciudad, de suerte que hicieran del nuevo teatro-cine su favorito lugar de recreo.

Se enviaron prospectos a las Juntas de Educación y a las escuelas del distrito, anunciando la próxima inauguración del teatro y diciendo que no estaría abierto durante las horas de clase para que los chicos no faltaran a la escuela.

Agregaba el prospecto que no se permitiría la entrada a los menores de edad si no iban acompañados de sus padres o de alguna persona de su familia, y que no se proyectarían películas de crímenes, robos y bellaquerías, sino todas instructivas y de rigurosa moralidad.

Este prospecto impresionó agradablemente por su acierto a los maestros y a las Juntas de Educación, así como a los clérigos y a las mejores familias de la vecindad.

Después se mandaron tarjetas de invitación a todas las personas de suposición en el distrito, anunciando la apertura del *Teatro Veneciano,* con orquesta, decoraciones, ambiente y trato a estilo italiano, asegurando que en-

contrarían mejor programa, más cómodos asientos, más sano ambiente y más cortés trato que hubieran podido hallar hasta entonces en cualquier otro teatro. La invitación era gratuita, sin otro requisito que la rigurosa presentación de la tarjeta.

Se llenó el teatro la primera noche de entrada de pago, y durante tres años consecutivos tuvo lleno en cada sesión.

Se recibía a los concurrentes con exquisita urbanidad y se les acompañaba cortésmente a los asientos, que eran más cómodos y holgados que en los demás teatros.

Por vez primera en la historia de los teatros de Nueva York se proporcionaba a los concurrentes agua fresca en pulquérrimas copas durante los descansos y entreactos.

Al terminar el espectáculo se entregaba a cada concurrente una tarjetita en que se le daban gracias por su asistencia y se le invitaba a que volviera e hiciese de aquel teatro su predilecto lugar de esparcimiento.

Las atenciones no se contraían al público sino que también eran tratados con fina cor-

tesía los actores y actrices que representaban las comedias después de la sesión de cine y a todos cuantos intervenían en el espectáculo.

Al cabo de tres meses de inaugurado el *Teatro Veneciano,* tuve ocasión de visitar los cuartos de los artistas y vi que tenían instalación de baño, con bañera, aparato de ducha y una cocinilla para improvisar un refrigerio en caso necesario.

En las paredes de los cuartos de vestuario vi letreros firmados por los artistas que por allí habían pasado, en los que declaraban que en ningún otro teatro tuvieron trato tan exquisito y que se alegraban de haber trabajado en su escenario.

En las oficinas del derecho de propiedad teatral, se alababa el sistema adoptado por el *Teatro Veneciano,* y le proporcionaban las más lindas y morales comedias de que disponían.

Antes del año, el nuevo teatro había provocado el cierre de varios cines subalternos de entrada barata, situados en las inmediaciones.

El arte de atraer clientela alcanzó en el nue-

vo teatro su punto culminante y demostró ser el apropiado fundamento de un negocio en porfiada competencia.

Los cines que se vieron forzados al cierre, hubieran podido salvarse si adoptaran la misma norma del *Teatro Veneciano,* del que decían que había invertido gruesas sumas en decoraciones, orquesta, uniformes de porteros y acomodadores y otros pormenores que no estaban a su alcance.

La verdad era que la única inversión hecha por el *Teatro Veneciano* había sido la de *trato cortés* al público, el *único método* de conducir un negocio, que sólo cuesta buen entendimiento y mucha sinceridad.

El empresario que dice que en su negocio da la equivalencia del dinero que recibe, y por tanto no tiene la clientela derecho de quejarse, se engaña lastimosamente.

La mayoría de los clientes esperan recibir *algo más* de lo equivalente a su dinero, aunque no en forma material.

Cuando las panaderías elaboraban diariamente buñuelos, era costumbre venderlos por

docena de fraile, es decir, trece en vez de doce, pues consideraban el de más como un obsequio hecho al cliente.

Sin embargo, como todas las panaderías daban de mala gana el buñuelo de más, y arrebataban groseramente el dinero de manos del cliente, y casi le daban con el paquete de buñuelos en la cara, parecía como si quisieran cobrarse el exceso dándole a entender al cliente el favor que le otorgaban.

Pero la verdad es que un panadero avispado hubiera podido dar sin inconveniente once buñuelos por una docena, si en compensación de los dos que faltaban para acomodarse a la costumbre, hubiese entregado al cliente una *buena porción de urbanidad y cortesía,* con un ligero toque de *excelente servicio.*

Así lo vi demostrado en una panadería que se estableció para competir agudamente con las demás.

No daba la docena de fraile, pero servía los buñuelos en porciones separadas para cada cliente de modo que nadie los manoseara. Tampoco esperaba a que los clientes fueran a

comprar en el mostrador los panecillos calientes, sino que los repartía por las casas a las cuatro de la tarde en cajitas separadas y cobraba su importe al fin de la semana. De esta suerte despachaba muchos más que cualquiera otra panadería. ¿Quién era capaz de no agradecer la comodidad de tener en su casa panecillos calientes a las cuatro de la tarde para el té de las cinco?

He conocido tiendas de géneros para caballeros, cuyos dueños se establecieron en plan de competencia y a los pocos meses triunfaron de todos sus competidores gracias a originales características.

Por ejemplo, para vender corbatas no las colgaban de perchas ni las extendían en los escaparates, sino que había en la tienda una cabina convenientemente situada con mesita de tocador, espejo y mucha luz, donde el cliente deseoso de comprar una corbata, podía escoger la que mejor le sentase de cuantas se fuese probando ante el espejo.

Las mujeres de exquisito gusto acostumbran colocarse junto a la mejilla la tela que

van a comprar, para ver cómo les sienta el color, pero pocos hombres tienen idea de cómo les sentará una corbata una vez puesta, y el lazo que tan lindo resulta cuando lo hace el tendero, parece *muy diferente,* cuando se lo hace el comprador.

El dueño de la tienda a que me refiero extendió muy luego este sistema de venta a los cuellos postizos de camisa, cuya venta aumentó desde entonces tanto como había aumentado la de corbatas.

El dueño pensó acertadamente que si el calzado y los trajes hechos se venden a prueba, también podían venderse del mismo modo los cuellos y corbatas.

La inevitable pérdida que suponía alguna que otra corbata arrugada y algún cuello ocasionalmente manchado estaba con creces compensada por el enorme incremento del negocio.

Muchas clases de negocio no prosperan hoy día porque están en manos de personas incompetentes e irresponsables, porque quienes tienen dinero para invertirlo en un negocio, creen que los de aquella índole son de por sí

un fracaso y no pueden colocarse en un alto nivel.

Por ejemplo, la mayoría de los que disponen de varios miles de dólares para invertirlos en un negocio, se figuran que la administración y gerencia de un garaje es uno de los más bajos, viles y mugrientos menesteres en que pudieran emplear su dinero.

Creen que el garaje es cosa peculiar de mecánicos o gentes incapaces de entender en otra clase de negocios, y el resultado es que en los Estados Unidos la mayoría de garajes y talleres de reparación de automóviles no ofrecen garantía alguna de seriedad.

Por esta razón, los dueños de automóvil recelan siempre de que las cuentas de reparación y el importe del pupilaje sean excesivos, y no creen en las afirmaciones que se les hacen respecto a la eficacia de la reparación efectuada.

De aquí resulta que los garajes en cualquier población sean como profeta en su patria, y los automovilistas de la población y sus contornos no quieran servirse de ellos y

vayan a otros campos donde la hierba parece más verde y mejores las condiciones.

No hay razón alguna para que el negocio de garajes y talleres de reparación de automóviles no pueda establecerse y regirse con toda excelencia, sin necesidad de mayor dispendio que el requerido por un ordinario garaje.

Si así no se hace más a menudo es por la incapacidad de ideas originales y de dar nuevo carácter y más atractivo aspecto al negocio que traen entre manos.

No hay medio más seguro de ganar clientela que infundir en el cliente antiguo o moderno la impresión de que en el momento en que atraviesa el umbral del establecimiento se halla en un lugar muy distinto y va a recibir diferente atención y servicio del hasta entonces recibido en cualquier otra parte.

Cuando un cliente se percata de que va a recibir o ya está recibiendo algún señalado servicio de especial cortesía, que no ha pedido ni cuyo pago se le exige, no tarda en reflexionar sobre las singulares condiciones de aquel

establecimiento y resuelve que si las cosas le salen bien, volverá a visitarlo.

Y cuando un cliente sale del establecimiento diciéndose que además del género comprado, recibió también lo que no pagó ni esperaba recibir ni había recibido en parte alguna, tendrá el establecimiento un cliente seguro mientras por igual trato se le mantenga en el mismo pensamiento.

Muchísima diferencia hay entre la urbanidad y la adulación, entre la cortesía y el servilismo.

A ningún cliente le gusta que le vayan con pomposos elogios ni le adulen en términos hiperbólicos, pues por lerdo que sea comprenderá que no son sinceras aquellas muestras de falsa delicadeza.

En cambio, hay manera de ser cortés sin adulación y atento sin lisonja, que impresionará favorablemente al cliente.

En cualquier negocio que esté empleado un individuo, velará mucho mejor por los intereses de la casa y por los suyos propios, si procura dar a cada cliente *más* de lo equiva-

lente a su dinero, aunque este "exceso" no se refiera a las cosas materiales.

El negocio de una compañía ferroviaria no se contrae a la expendición de billetes en las taquillas. Su negocio consiste en el servicio que presta a los viajeros, y a menos que al billete acompañe el servicio, la compañía no les dará a los viajeros lo que por la índole de su negocio les debe dar.

El billete no es más que el símbolo de los servicios que supone. El viajero no compra el billete para guardarlo como un cartón en su maleta.

Paga el importe del billete por los servicios que representa, y del servicio que recibe juzga de la eficacia de la compañía.

No logrará una compañía ferroviaria en competencia con otras atraerse clientela de viajeros sin más que halagarle con el primoroso dibujo de los billetes.

El servicio que un sastre presta a un cliente al confeccionarle un traje, no cesa en el momento de la entrega, sino que persiste mientras el cliente usa el traje y el uso com-

prueba la *superior calidad* del paño en *congruencia* con el precio que pagó por el traje, y así volverá el cliente a vestirse en la misma sastrería.

El dueño de un bar o de un café que sirve a un cliente una soda helada a la crema, no le convencerá de la bondad del servicio si le dice sencillamente que le da por su dinero la equivalencia en *agua, ácido carbónico* y *crema helada.*

Lo que mayormente halaga al que toma un refresco es, aparte de la habilidad de la confección, la exquisitez del servicio, la comodidad del local y lo grato del ambiente.

Por lo tanto, para atraer clientela se han de utilizar sutiles principios psicológicos y ponerlos en tan abierta manifestación, que el cliente reciba su influencia y hagan mella en su ánimo.

El procedimiento depende en un todo del vendedor y no del cliente.

Si los competidores quebrantan el negocio de un comerciante, al dueño y a los dependientes incumbe la tarea de recobrar la perdida

clientela, si las mercancías son de buena calidad y el negocio honrado.

Si los competidores llevan ventaja en el juego de dar *más* en cada respecto, puede recobrar ventaja el comerciante perdidoso si da *más* que ellos.

No es cuestión de la supervivencia del más apto sino del *más generoso;* pero conviene repetir que estas dádivas no han de ser materiales sino que lo que mayormente aprecia, estima y agradece el cliente, es aquello que no esperaba recibir ni se le exige pagar porque no tiene ni puede tener precio material.

CAPÍTULO XII

RESUMEN

Capítulo XII

RESUMEN

Del cuidadoso examen del éxito logrado por una gran mayoría de los rosacruces que han empleado los peculiares principios para mejorar su salud y ampliar su posición social y financiera, podría inferirse que se valieron libremente de tales principios, métodos, procedimientos y fórmulas como podían utilizarlos las demás gentes, sin limitarse a determinados dogma de leyes psicológicas, con exclusión de cualquier otro principio o idea por sana y sensata que fuese.

Quiere esto decir que al investigar la conducta de la mayor parte de los rosacruces que tuvieron éxito en su vida, se observa que ningún elemento de fanatismo ni grado alguno de mojigatería ni estrechez mental intervino

en la aplicación de las potentes leyes de la Naturaleza.

Así como las enseñanzas rosacruces contienen peculiares principios eficaces, merecedores de continua aplicación, no hay motivo para rechazar de la propia conducta y del propio plan de mejoramiento, ningún principio ni idea *buena* de por sí, aunque no sean esencialmente rosacruces.

En esto vemos la amplitud de la idea rosacruz, y ejemplariza la operación del pensamiento que sin cesar se le ofrece a los rosacruces, esto es, que han de ser juiciosos, razonables y de mente abierta.

El verdadero rosacruz no tarda en reconocer por experiencia que las enseñanzas rosacruces no están destinadas a ser un credo definidamente limitado ni un exclusivo bosquejo de las únicas leyes y principios válidos para el hombre en su personal evolución.

Por extensas que sean las enseñanzas rosacruces, no cabe duda de que el hombre está constantemente descubriendo y desarrollando métodos y procedimientos de adelanto que no

se encuentran en las enseñanzas rosacruces ni en las de ninguna otra escuela o sistema.

Algunas escuelas y sociedades insisten en que para lograr éxito sus afiliados han de prescindir de todo cuanto no forme parte de su escuela o sistema.

Hay médicos de algunas escuelas terapéuticas, tan chapados a la antigua en sus opiniones y en su concepto de las nuevas leyes, que se empeñan en que el enfermo no debe aceptar ni recibir ningún tratamiento que no esté recetado por él de conformidad con las indicaciones de su sistema.

Por el contrario, vemos médicos modernos, de mente abierta, que sin reparo admiten que además del tratamiento médico o quirúrgico prescrito por él, puede también el enfermo recibir el beneficio de la terapéutica metafísica, mental o psicológica.

Estos médicos modernos no sólo ayudan al enfermo a recobrar más rápidamente la salud, sino que infunden fe y confianza en el ánimo del enfermo al mostrar una actitud tolerante y la comprensión de la posibilidad de que cier-

tas leyes influyen en determinadas condiciones.

Los rosacruces declaran y demuestran explícitamente que la mente humana es capaz de influir de mil admirables modos en el cuerpo físico, y que por medio de principios psicológicos, psíquicos y mentales es posible aliviar el dolor y el sufrimiento y realizar muchas curaciones.

Por otra parte, los rosacruces declaran explícita y distintamente que cuando la terapéutica indica medicamentos, extractos de hierbas, masajes, electroterapia, operaciones odontológicas y quirúrgicas o cualquier otro remedio de las condiciones físicas, químicas, anatómicas o funcionales del cuerpo físico, deben realizarse inmediatamente por facultativos competentes, provistos del título profesional de su respectiva ciencia.

Creer que los principios psicológicos bastan por sí solos para substituir a los métodos terapéuticos o quirúrgicos equivale a cerrar el paso a toda ayuda eficaz y confiar en que la ley natural operará gradualmente el cambio,

o permitir que una enfermedad aguda degenere en crónica y acreciente su gravedad.

Lo mismo cabe decir de los quebrantos en el negocio, de las dolencias sociales y de los trastornos generales de la humanidad.

Si la mente obra milagros, también los obra la mano, y muchos de los prodigios del pasado que constan en las Escrituras sagradas, y se realizaron por medio de la plegaria o por la aplicación de un divino principio, los efectúa hoy la ciencia por la directa aplicación de las leyes naturales.

El milagro es el mismo en ambos casos, y cuando la ciencia o las artes y las leyes naturales benefician apropiada y eficazmente al hombre, es insensatez desconocer o despreciar estos otros métodos y confiar tan sólo en la fe de la finita comprensión de infinitos principios.

Para tener éxito en la vida es preciso olvidar que somos individuos, o lo que tanto monta, es indispensable reconocer que no estamos desligados de nuestros semejantes ni de los demás seres del universo.

Únicamente por el sentimiento de la unidad con Dios y con el prójimo, se puede armonizar el hombre apropiadamente con las condiciones que le rodean y que han de conducirle por el camino de la dicha, el éxito y la salud, si vence los obstáculos que parecen interponerse ante sus pasos.

Porque la mayor parte de los obstáculos que al caminante le parecen montañas que le obstruyen el sendero del éxito son ilusiones ópticas o quimeras de la fantasía o alucinaciones del temor que embarga su ánimo como herencia de las primeras etapas de la humanidad.

Un antiguo místico dijo que las cosas que mayormente tememos son las que nunca sobrevienen, y la verdad de esta afirmación está comprobada por la experiencia de millares de gentes que escribieron al Departamento de Beneficencia de la Orden Rosacruz en demanda de auxilio contra obstáculos que se figuraban tener ante sí.

Vulgaridad es decir que nadie puede pasar por un puente antes de llegar a él, y he observado que la mayoría de las gentes que titubean en emprender el camino del éxito, no sólo temen pasar por un puente todavía lejano, sino que lo imaginan muy largo y ancho y lo consideran como una prueba mucho más dura que las que porque entonces están pasando.

En efecto, muchos no están seguros de que el puente exista, pero como quiera que se figuran que por fuerza ha de haber puentes en un camino tan largo, anticipan su efectividad y se lamentan de tener que pasarlos.

Después de todo, el camino del éxito es el mismo que el de la dicha, la salud, la prosperidad y el placer.

No es del todo llano ni recto ni está libre de aguaceros y tempestades ni de trechos pantanosos y aun roquizos; pero estas leves dificultades o molestias son parte del juego de la vida, y quien se acobarda y desalienta al enfrentarse con ellas no llega jamás a la meta.

Pero según queda dicho, hay quienes prematuramente se acobardan y desalientan mientras están en trecho llano y expedito porque anticipan en su mente alguna adversa condición ulterior.

El hombre aventaja a todos los seres vivientes de la tierra en las facultades y aptitudes que posee para dirigir y regular su conducta.

Posee la facultad de razonar, de inferir conclusiones y establecer por medio de la fuerza de su voluntad la determinación de poner en práctica sus conclusiones contra obstáculos y circunstancias que intimidan a los irracionales y los retienen entre límites desconocidos para el hombre.

El más vigoroso irracional queda fácilmente limitado por medios de que el hombre vulgar se reiría por incapaces de coartar su libertad.

El fiero león africano que de tantos modos da prueba de sus hazañas, queda impotente dentro de una jaula de hierro o unos tabiques que no serían nada para el hombre resuelto a que no le privasen de libertad.

Sabemos que muchos presos han apurado su esfuerzo e intensificado su ingenio contra las mentes de los ingenieros y arquitectos que construyeron sus cárceles, y al fin lograron escapar de la prisión.

Si el mismo ingenio, el mismo esfuerzo y la misma determinación empleara el hombre libre para vencer los obstáculos que le asedian en su propósito de triunfar en la vida, con toda la libertad de pensamiento y acción de que es capaz cuando está normalmente constituído, lograría espléndido éxito en todas las nobles y legítimas empresas de su vida.

El hombre tiene en su interior un creador poder, que es parte de la universal energía creadora, de la energía que con su Palabra difundió Dios por el espacio y surgió el orden del caos.

La ciencia no cesa de probar, y las facultades psíquicas del hombre lo están demostrando constantemente, que no hay límite para las posibilidades de su poder creador.

Todavía ha de descubrir el hombre en cualquiera de los campos de la ciencia o en los dominios de la metafísica y la psicología el límite de su poder creador cuando lo enfoca en algún problema o condición.

Mucho se ha hablado en estos últimos años del *rayo mortífero* o el invisible rayo de luz

que enfocado en materia viviente produce el cese de la vibración animada y ocasiona la llamada *muerte,* a causa de su alta frecuencia e intensísimas vibraciones.

Sin embargo, estas vibraciones no son destructoras sino creadoras; pero precisamente su altísima potencia creadora perturba la armonía y altera el equilibrio de las células vivas y determina un cambio de expresión.

Este cambio puede ocasionar la "muerte" de la forma de expresión en que se enfocó el rayo de luz, pero dará por resultado nueva vida en nueva forma de expresión.

Pero el poder de este invisible rayo y la enorme cantidad de energía que pueda poner en manos de la ciencia, no igualan en fortaleza al poder creador que el hombre puede enfocar en un problema o en una condición, y así influye en cosas de la vida a que el maravilloso rayo no puede afectar en modo alguno.

La divinidad del hombre es su verdadero ser y todo lo demás son instrumentos de servicio.

El mundo es el escabel del hombre como ser divino, y todas las cosas del universo están esclavizadas por la omnipotente inteligencia de su suprema expresión creadora.

El divino ser del hombre no conoce la enfermedad ni el desaliento ni el fracaso ni la muerte. Su actividad se dirige siempre superadelante. Su perspectiva es altruísta, gozosa y optimista. Sus recursos intelectuales no tienen límite. Sus aptitudes son tan amplias como el universo.

Pero el hombre externo es el siervo del verdadero hombre, porque el hombre externo está limitado en aptitudes, capacidades, sufrimientos y en período de existencia y tiempo de expresión.

El hombre externo intenta juzgar del mundo por su comprensión; pero esta comprensión es una parte infinitesimal de la aprehensión del divino ser.

Únicamente cuando el hombre externo se armoniza por completo con el interno, la limitada comprensión se amplía hasta llegar a universal aprehensión, y entonces conoce el

hombre la magnitud del mundo en que vive.

A esta amplitud de conciencia acompaña un influjo de la conciencia Cósmica, de la Cósmica Armonía que infunde en el hombre un poder, una energía superior a todas las energías del mundo material.

Según ya dije, el hombre externo propende a considerarse como un individuo aislado, independiente y centrado en sí mismo; pero al reconocer su verdadero ser divino, amplía su conciencia hasta convencerse de que tan sólo es una parte de la *real expresión* del universo, y que no está separado del género humano ni es un individuo independiente sino inseparable porción del Alma universal.

Desde el punto de vista material cierto es que la unión hace la fuerza, y si en los negocios mundanos la asociación y la cooperación allegan fortaleza y seguridad, no cabe duda de que en más amplio sentido, la unificación de todas las almas manifestadas en la tierra y la inseparable asociación del verdadero ser de cada hombre con el verdadero ser de todos los demás, allegará una seguridad, un poder y

una fortaleza que hará al hombre dueño de su destino.

Pero el hombre no puede dominar el rumbo de su vida si se considera el patrón de un buque que navega sin consideración a los demás buques que surcan el mismo mar de la vida.

El hombre no puede gobernar el curso de su vida independientemente de los demás hombres, como tampoco puede un cometa elegir arbitrariamente su curso en el espacio para evitar las colisiones que inevitablemente ocasionarían una catástrofe.

El éxito de un hombre ha de alegrar y su fracaso entristecer a los demás.

El éxito engendra éxito como la dicha engendra dicha y júbilo. La tolerancia, la simpatía y el amor armonizan al hombre con sus semejantes y con las universales leyes cósmicas, de las que la suprema es el *amor*.

Mucho se habla del código de moral a que han de sujetarse las operaciones del negocio, y en sociedad oímos hablar de las exigencias morales y de los convencionalismos; pero el místico armonizado con las leyes cósmicas

tiene un código de principios de conducta superior al redactado por los hombres y a los convencionalismos sociales.

Sabe a ciencia cierta por qué se han establecido y son necesarias la ética en los negocios y la moralidad con sus convencionalismos en la vida social.

Sabe que la infracción de una ley ética de la Naturaleza no es tan sólo una inmoralidad, sino también un delito contra el mismo infractor, contra la sociedad y contra los decretos cósmicos.

Por lo tanto, aborrece la inmoralidad o violación en cualquier sentido de las leyes de la Naturaleza, y comprende que el hombre externo de mente atrasada o maliciosa puede corromper y pervertir los más hermosos principios del universo.

Reconoce que aunque el *amor* es la suprema *ley* universal, superior a todas las otras, ha de ser un amor exento de toda contaminación del ser físico y de toda lujuria y egoísmo.

Reconoce que aunque la suprema ley de amor le obliga a amar a todos los seres y al

prójimo como a sí mismo, el físico amor de la parte animal de sí mismo es capaz de degradar el divino amor en grosera y vulgar aplicación.

Las leyes del karma y de la compensación cósmica le revelan que no puede perjudicar ni abusar de nadie ni vivir hipócritamente sin acarrearse penosas consecuencias.

De aquí que el místico comprenda la ética y la moralidad con un más claro significado y preste exactamente a la ley cósmica la obediencia que las gentes repugnan prestar a los códigos de invención humana.

En el hogar, en los negocios, en sociedad y en sus privados asuntos, el hombre debe ser fiel consigo mismo, con su verdadero ser, para que la fidelidad sea también verdadera.

El divino poder interno ha de dominar al físico poder de su cuerpo y del mundo que le rodea.

La belleza, la magnitud y los sublimes pensamientos de la Mente divina han de infundirle la inspiración y comprensión de su verdadero lugar en el universo y de su relación con los demás seres.

La conciencia de Dios residente en su alma ha de dirigir y gobernar la salud y las actividades de su físico ser, de modo que de instrumento le sirva y sea su esclavo y no un tirano que lo someta a mundano servilismo.

De esta suerte alcanzará el hombre poder y gloria con el más alto grado de éxito y dicha en los asuntos del hogar y del mundo de los negocios.

FIN



COLECCION DE OBRAS

DE

Sabiduría Oriental

POR

YOGI RAMACHARAKA

I. **Cristianismo Místico.** (Las enseñanzas internas del Maestro).
II. **Filosofías y Religiones de la India.**
III. **Bhagavad Gita.** (El Mensaje del Maestro).
IV. **La Vida después de la Muerte.** (La otra Vida).
V. **Sistema Hindu-Yogi de la Cura por el Agua.**
VI. **Hatha Yoga** (Filosofía Yogi del bienestar Físico)
VII. **La Ciencia de la Salud.** (Medicina Psíquica).
VIII. **Ciencia Hindu-Yogi de la Respiración.**
IX. **Catorce Lecciones sobre Filosofía Yogi y Ocultismo Oriental.**
X. **Curso Adelantado sobre Filosofía Yogi y Ocultismo Oriental.**
XI. **Serie de Lecciones sobre Raja Yoga.**
XII. **Serie de Lecciones sobre Gnani Yoga.**

La YOGI PUBLICATION SOCIETY de CHICAGO, — ILL. — (E. U. A.) ha concedido al editor la única y exclusiva autorización para traducir y publicar estas obras en español

Tomos de 256 páginas de inmejorable traducción y lujosamente encuadernados. Cada uno 6 pesetas.

OBRAS COMPLETAS

DE

SWAMI VIVEKANANDA

TÍTULOS DE LAS OBRAS

Aforismos de la Yoga de Patanjali
Karma Yoga (Sendero de Acción)
Filosofía Vedanta
Vedanta Práctica
Epopeyas de la Antigua India
Bhakti Yoga (Sendero de Devoción)
Miscelánea Teosófica
Los Problemas de la India Moderna
Jnana Yoga (Sendero de Sabiduría)
Raja Yoga (Desenvolvimiento de la Naturaleza Interna)
Conferencias Teosóficas
Un viaje por Europa
Discursos sobre Filosofía Oriental
Conversaciones y Diálogos
Pláticas sobre Filosofía Yoguística
Discursos y Coloquios
Colección de Escritos
Correspondencia Epistolar

Artísticamente encuadernados en tela con estampaciones en negro y oro. . . . . . . Cada tomo 6 pesetas



SELECCIÓN DE OBRAS
DE
Sabiduría Oriental

El Espíritu de los Upanishads, por *«Miscellaneous»*.

El Kybalión, por *Tres Iniciados.*

El Evangelio del Señor Buda, por *Yogi Kharishnanda.*

El Evangelio de Ramakrishna, por *Yogi Kharishnanda.*

Cómo se llega a ser Yogi, por *Yogi Kharishnanda.*

Teosofía Práctica, por *Yogi Kharishnanda.*

Telepatía y Clarividencia, por *Swami Panchadasi.*

Nuestras Fuerzas Ocultas, por *Swami Panchadasi.*

El Aura Humana y El Mundo Astral, por *Swami Panchadasi.*

Lecciones de Yoga para el Desenvolvimiento Espiritual, por *Swami Mukerji.*

Doctrina y Práctica de la Yoga, por *Swami Mukerji.*

La Doctrina Secreta de los Rosacruces. Ilustrada con 12 grabados, por *«Magus Incognito»*.

Tomos lujosamente encuadernados. Cada uno 6 ptas.

COLECCIÓN PODER PERSONAL
POR
WILLIAM W. ATKINSON y EDWARD E. BEALS
TRADUCCIÓN DEL INGLÉS

TÍTULOS DE LAS OBRAS

I.-EL PODER PERSONAL.-(Dominio de sí mismo).
II.-EL PODER CREADOR.-(Nuestras fuerzas constructoras).
III.-EL PODER DEL DESEO.-(Nuestras fuerzas energéticas).
IV.-EL PODER DE LA FE.-(Nuestras fuerzas inspiradoras).
V.-EL PODER DE LA VOLUNTAD.-(Nuestras fuerzas dinámicas).
VI.-EL PODER SUBCONSCIENTE.-(Nuestras fuerzas ocultas).
VII.-EL PODER ESPIRITUAL.-(La infinita fuente).
VIII.-EL PODER MENTAL.-(Radiomentalismo).
IX.-EL PODER DE PERCEPCIÓN.-(Art de observar).
X.-EL PODER DEL RACIOCINIO.-(Lógica práctica).
XI.-EL PODER DEL CARACTER.-(Individualidad positiva).
XII.-EL PODER REGENERADOR.-(Rejuvenecimiento vital).
XIII.-EL PODER INTERNO.-(El secreto íntimo).
XIV.-EL PODER EFICIENTE.-(El mejor sendero).
XV.-EL PODER COMERCIAL.-(Ciencia de los negocios).
XVI.-EL PODER DE LA MEMORIA.-(La ciencia de recordar).
XVII.-EL PODER DE LA SALUD.-(La mente y el cuerpo).
XVIII.-EL PODER DEL EJERCICIO.-(Educación Física).
XIX.-EL PODER DE LA PALABRA.-(La expresión fácil).
XX.-EL PODER NEMOTÉCNICO.-(El arte de recordar).

Esta colección consta de 20 volúmenes, esmeradamente impresos y lujosamente encuadernados en tela azul con planchas alegóricas en negro y oro. . . . . Cada tomo 6 pesetas.

SUGESTIVAS Y ESTIMULANTES OBRAS DEL SABIO PSICÓLOGO Y EDUCADOR DE LA JUVENTUD

DOCTOR MARDEN

I. — ¡SIEMPRE ADELANTE!
II. — ABRIRSE PASO
III. — EL PODER DEL PENSAMIENTO
IV. — LA INICIACION EN LOS NEGOCIOS
V. — EL EXITO COMERCIAL
VI. — ACTITUD VICTORIOSA
VII. — PAZ, PODER Y ABUNDANCIA
VIII — PSICOLOGIA DEL COMERCIANTE
IX. — LA OBRA MAESTRA DE LA VIDA
X. — IDEALES DE DICHA
XI. — DEFIENDE TUS ENERGÍAS
XII. — LA MUJER Y EL HOGAR
XIII. — EL CRIMEN DEL SILENCIO
XIV. — QUERER ES PODER
XV. — LOS CAMINOS DEL AMOR
XVI. — LA VIDA OPTIMISTA
XVII. — EL SECRETO DEL ÉXITO
XVIII. — SOBRE LA MARCHA
XIX. — AYUDATE A TI MISMO
XX. — LA ALEGRÍA DEL VIVIR
XXI. — EFICACIA PERSONAL
XXII. — DELANTEROS Y ZAGUEROS
XXIII. — SED BUENOS CON VOSOTROS MISMOS
XXIV. — PERFECCIONAMIENTO INDIVIDUAL
XXV. — ENERGIA MENTAL
XXVI. — EL DUEÑO DE SI MISMO
XXVII. — ELECCION DE CARRERA
XXVIII. — EJEMPLOS ESTIMULANTES
XXIX. — ECONOMIA Y AHORRO
XXX. — EL CAMINO DE LA PROSPERIDAD
XXXI. — EDUCACION DEL CARACTER
XXXII. — VOCES DE ALIENTO
XXXIII. — BIOGRAFIA DEL Dr. MARDEN
XXXIV. — ESFUERZO Y PROVECHO
XXXV. — DESEO INSISTENTE
XXXVI. — SENDERO DE LA FELICIDAD
XXXVII. — VOLUNTAD RESUELTA
XXXVIII. — DOMINIO DE LOS NERVIOS
XXXIX. — LA TIMIDEZ VENCIDA
XL. — LOS GOCES DE LA AMISTAD

Cada tomo en rústica: 5'50 Ptas. **Encuadernado en tela, estampaciones oro: 7 Ptas**

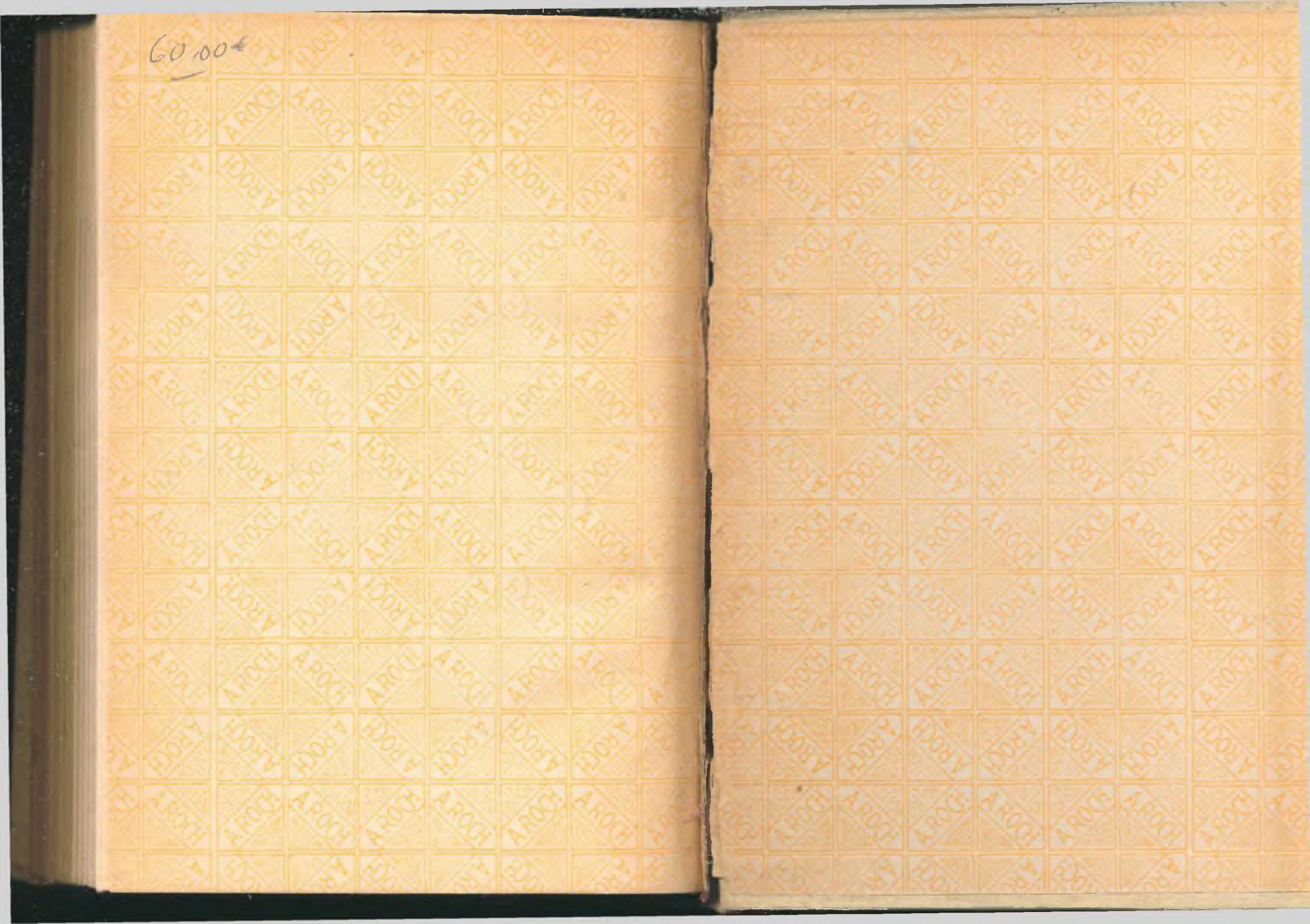
OBRAS MORALES DE RALPH WALDO TRINE	PESETAS	
	Rústica	Tela
En Armonía con el Infinito . .	3'—	4'—
La Ley de la Vida	2'50	3'50
Vida Nueva	2'50	3'50
El Credo del Caminante . . .	1'50	2'50
El Respeto a todo Ser Viviente .	1'50	2'50
La Mejor Ganancia	1'50	2'50
Renovación Social.	2'50	3'50
Lo Mejor de lo Mejor	2'50	3'50
Mi Filosofía y mi Religión . .	2'50	3'50
La Formación Mental del Carácter	2'50	3'50
Las Facultades Superiores . .	2'50	3'50
El Mundo en la Mano. . . .	2'50	3'50

FILOSOFÍA OPTIMISTA
por DANIEL BURST ROSS

Manual de la Felicidad	6
Consultorio de la Felicidad . . .	6
Epistolario de la Felicidad. . . .	6
Catecismo de la Felicidad	6
Calendario de la Felicidad	6

CULTURA Y CIVISMO

El Perfecto Empleado, por O. S. Marden	3
Atractivos Personales, por O. S. Marden	2'50
Manual de Educación de la Voluntad, por el Dr. Julio César Ferrari, ilustrada con 19 grabados	3'50


60,00€
A ROCH

